

Das Mühlenproblem

Dipl.-Kfm. Karl Lochbihler

DAS MÜHLENPROBLEM

**Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
einer Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität
zu München**



**vorgelegt von:
Dipl.-Kfm. Karl Lochbihler**

Referent:

Prof.Dr.Karl R ö s l e

Tag der mündlichen Prüfung:

19.12.1957

V o r w o r t

Das Mühlenproblem, worin es besteht, wie es dazu kam, was für Wege zu seiner Lösung führen, das ist das Thema der vorliegenden Arbeit.

In obiger Reihenfolge stellen sich die Fragen, in derselben werden sie behandelt.

In jüngster Zeit wurde das Mühlenproblem kurz nach der Währungsreform erneut aktuell. An Hand der Entwicklung der Markt- und Wettbewerbsverhältnisse, der Kosten- und Ertragslage sowie der Veränderungen im Bestand der Vermahlungskapazität seit diesem denkwürdigen Zeitpunkt soll das Problem dargestellt werden.

In der historischen Entwicklung liegen die Ursachen der heutigen wirtschaftlichen Lage der Mühlen begründet. Technische, wirtschaftliche, wirtschaftspolitische, soziologische und andere Daten mehr beeinflussen den Ablauf dieser Entwicklung. Bei der Fülle von Einzeltatsachen können nur einzelne, besonders wichtige, eingehender behandelt werden.

Die Erkenntnis des Problems und seiner Ursachen weist den Weg zu seiner Lösung. Eine kritische Betrachtung der Lösungsmöglichkeiten in Hinsicht auf deren betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftliche Tauglichkeit soll Hilfestellung leisten. Der versuchte Lösungsvorschlag stellt keine Patentlösung dar. Die vielfältige Struktur des Gewerbes erlaubt es nicht, die wirtschaftspolitischen Mittel, welche zur Lösung führen könnten, schablonenhaft anzuwenden. Vielmehr gilt es, eine Vielzahl von Interessen aufeinander abzustimmen. Gesamtwirtschaftliche und ein-

zelwirtschaftliche Interessen stehen sich vielfach gegenüber. Dabei handelt es sich bei den Einzelinteressen nicht nur um solche rentabilitätsuchenden Kapitals, sondern auch um arbeitende Menschen und deren Schicksal.

Sehr schwierig wird es sein, diese Gegensätze auf einen Nenner zu bringen. Das eine steht jedoch fest, nur in enger Zusammenarbeit aller Beteiligten wird sich das Problem volkswirtschaftlich und betriebswirtschaftlich zufriedenstellend lösen lassen.

An dieser Stelle sei es mir erlaubt, meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Prof. Dr. Karl Rößle, für die Genehmigung des Themas zu danken.

Zu Dank verpflichtet bin ich auch Herrn Ministerialrat Dr. Georg Müller sowie Herrn Dipl.-Kfm. Hans Schork und Herrn Schloßbauer vom Verband Bayerischer Handelsmühlen, außerdem Herrn Dipl.-Kfm. Joseph Böh und Herrn Henrici vom Deutschen Müllerbund für ihre Auskünfte und Ratschläge.

INHALTSVERZEICHNIS

ERSTER TEIL:

Die Situation der Mühlenwirtschaft in der Bundesrepublik	..1.
A. Die Marktverhältnisse	..1.
I. Die Entwicklung der Rechtsverhältnisse.	..1.
1. Die Entwicklung der allgemeinen Wirtschaftsordnung	..1.
2. Die Entwicklung der Mehlmarktordnung Ausgangssituation / Wegfall der räumlichen Lieferbeschränkung / Wegfall der Preisbindung / Wegfall der Qualitätsvorschriften / Wegfall der Kontingentierung	..2.
3. Die Entwicklung der Getreidemarktordnung	..4.
Ausgangssituation / Paritätspunktregelung / Cif-Preisregelung	
4. Die gegenwärtige Marktverfassung ...	..9.
Beschaffungsseite / Vertriebsseite	
II. Die Entwicklung der Wettbewerbsverhältnisse	..11.
1. Die Auswirkungen der Beseitigung der Mehlmarktordnung	..11.
Überangebot / Nachfragerückgang / Preisunterbietung / Preisdifferenzierung / Qualitätskonkurrenz / Koreahausse	
2. Die Auswirkungen der Lockerung der Getreidemarktordnung	..13.
Unterschiedliches Organisationsprinzip auf den beiden Marktseiten / Wettbewerbswirksame Getreidemarktpolitik / Beeinflussung der Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe	
3. Die Preisentwicklung	..18.
4. Neue Wettbewerbstendenzen	..20.
Preiskonkurrenz / Qualitätskonkurrenz	

B. Die Kosten- und Ertragsverhältnisse	22
I. Die durchschnittlichen Kostenverhältnisse	23
1. Die Kosten der Eigenvermahlung	23
a. Die Rohstoffkosten	23
b. Die aus der Mühlenbruttospanne zu deckenden Kosten	31
Die Kosten der Getreideanfuhr / Die aus dem Mahllohn zu deckenden Kosten / Hilfs- und Betriebsstoffe / Fremdreparaturen / Personalkosten / Steuern, Abgaben und Beiträge / Verschiedene Kosten / Die kalkulatorischen Kosten / Die Kosten der Kapitalnutzung / Zusammenfassung / Die restlichen aus der Mühlenbruttospanne zu deckenden Kosten / Kosten der Mehlabfuhr / Die Mehrvertriebskosten im Bäckergeschäft / Die zusätzlichen Kosten für Kleinpäckungen	
c. Zusammenfassung der Kosten der Eigenvermahlung	55
2. Sonstige, eigenvermahlungsfremde Kosten	56
II. Kosten und Beschäftigungsgrad	59
1. Kostenvergleich innerhalb einer Betriebsgrößenklasse	60
2. Kostenvergleich zwischen verschiedenen Betriebsgrößenklassen	61
a. Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind	62
b. Kosten, die aus der Mahllohnspanne zu decken sind	63
III. Die Ertragslage	67
1. Kosten - und Ergebnisrechnung	67
2. Kosten - und Erlösvergleiche	69
a. Vergleich der Mühlenbruttospanne ...	69
b. Vergleich der Mahllohnspanne	70

3. Die Auswertung der Vergleiche	72
a. Analyse der Kostenrechnung	72
b. Die wirtschaftliche Lage der Mühlen	74
IV. Kosten und Lohnentwicklung	78
C. Die Elastizitätsverhältnisse	83
I. Die Angebots- und Nachfrageelastizität	83
II. Die Elastizitätsverhältnisse und die Wettbewerbsfähigkeit	84
D. Die Entwicklungstendenzen in der Mühlenwirtschaft	86
I. Die angespannte Ertrags- und Liquiditätsslage	86
II. Der Rückgang der Anzahl der Betriebe ...	87
III. Die Konzentrationstendenz	90
E. Zusammenfassung	94

ZWEITER TEIL:

Die Ursachen der Überkapazität	95
A. Die Ausgangssituation	96
B. Die technische Entwicklung	98
I. Die Entwicklung der Mahltechnik	99
II. Die Entwicklung der Antriebsquellen	102
III. Die Folgen der technischen Entwicklung	104
C. Die Wandlung der wirtschaftlichen Verhältnisse	106
I. Die Wandlung der Vertriebsverhältnisse	107
Bevölkerungszunahme / Bevölkerungsdifferenzierung / Konsumwandlung	
II. Die Wandlung der Beschaffungsverhältnisse	108
Änderung der Anbauverhältnisse / Importbedürftigkeit	

III. Die Folgen der Entwicklung	110
Veränderte Betriebsstruktur / Größere Gesamtkapazität / Unterschiedliche Wett- bewerbsfähigkeit	116
D. Änderung der staatlichen Wirtschaftspolitik ..	117
I. Die Liberalisierung der Wirtschaft	117
1. Wegfall der Beschränkung des Mehl- handels	117
2. Einführung der Gewerbefreiheit	117
3. Liberalisierung des innerdeutschen Handels	118
II. Gewerbe- und Exportförderung	119
III. Steuerpolitik	121
IV. Tarifpolitik der Bahnen	123
Wertklassentarif / Staffeltarif / Be- günstigung der Wasserstraßenmühlen / Kritik der Tarifpolitik	129
V. Zollpolitik	139
Notwendigkeit der Zollpolitik / Folgen der Zollpolitik / Zollerleichterungen / Zollrückvergütung / Zollfreie Transit- lager / Zollfreie Vorreinigung / Zu- sammenfassung	140
VI. Zusammenfassung	144
E. Die Entwicklung der Nachfrageverhältnisse ..	144
F. Zusammenfassung	144

DRITTER TEIL:

Die Problematik der Lösung des Mühlenproblems ..	146
A. Das Problem der staatlichen Getreidemarkt- politik	146
Wettbewerbswirksame Getreidemarktpolitik / Wettbewerbsneutrale, marktkonforme Getrei- demarktpolitik / Gefahren und Grenzen der Getreidemarktpolitik	

B. Das Problem der Überkapazität	149
I. Der marktwirtschaftliche Anpassungs- prozeß und seine Nachteile	149
1. Die lange Dauer des Anpassungs- prozesses	150
2. Die volkswirtschaftlichen und be- triebswirtschaftlichen Verluste	152
3. Die Kapitalfehlleitung	154
4. Die unrichtige Auslese	156
5. Die Konzentrationstendenz	157
II. Die Anpassung im Wege eines Eingriffes in den Markt	159
1. Freiwillige Regelung mittels Kartell	159
a. Preis- und Konditionenkartell ...	161
b. Preis-, Konditionen- und Quoten- kartell	164
c. Planmäßige Stillegungsaktion im Rahmen eines Kartells	170
d. Die bisherigen Lösungsversuche in Form eines Kartells	174
2. Lösung im Wege eines staatlichen Ein- griffes	177
a. Zwangsweise Stillegungsaktion im Rahmen eines staatlichen Zwangs- kartells	178
b. Freiwillige Stillegungsaktion mit staatlicher Unterstützung ...	181
Der Plan der Mühlenwirtschaft / Kritik des Lösungsvorschlages der Mühlenwirtschaft	
III. Allgemeine Maßnahmen, die der Lösung des Mühlenproblems förderlich sind	194
Allgemeinverbindliche Qualitätsnormen / Staatliche Finanzierungshilfe / Gemein- schaftliche Selbsthilfe	

C. Das Mühlenproblem nach der Anpassung	199
Marktform und Marktverfassung / Lenkung des Marktes durch die Preisbildung	
D. Zusammenfassung	203
Abkürzungen	204
Literaturhinweise	205
Lebenslauf	210

E r s t e r T e i l

Die Situation der Mühlenwirtschaft in der Bundesrepublik

A. Die Marktverhältnisse

I. Die Entwicklung der Rechtsverhältnisse

1. Die Entwicklung der allgemeinen Wirtschaftsordnung

Im Anschluß an die Währungsreform vom 20.6.1948 wurde die Wirtschaftsverfassung Westdeutschlands durch eine Reihe von Gesetzen grundlegend geändert. Bis zu diesem Zeitpunkt war Westdeutschland ein Beispiel für das System staatlicher Vollplanung, das über den Umfang der Produktion, über das Maß des Verbrauches sowie über die Bedingungen bestimmte, zu denen die Produktion am Markt auf den Verbraucher übergehen sollte. Sowohl die Produktionsmenge des einzelnen Herstellers als auch des betreffenden Wirtschaftszweiges wurde durch Rohstoffkontingente festgelegt. An die Stelle des Marktes als der Stätte, an der sich die Wünsche der Hersteller bzw. der Anbieter und der Nachfragenden treffen und schließlich mehr oder weniger ausgleichen, war die amtliche Zuteilung getreten. Diese bestimmte über die mengenmäßige Verteilung der Produktion, während die staatliche Preisfestsetzung und Preisüberwachung den Preis regelten, zu dem die Verteilung vor sich gehen sollte. Der allgemeine Gütermangel garantierte dabei den Absatz der Produktion. Das Ziel dieser Bewirtschaftung war, die Nachfrage auf der Basis der Festpreise auf ein Maß herabzudrücken, das dem Angebot entsprach.

Nach der Währungsreform änderte sich das Bild in verhältnismäßig kurzer Zeit grundlegend. Schritt für Schritt wurden staatliche Planung und Kontrolle abgebaut und damit die wirtschaftsregelnden Verwaltungsakte wieder durch das Zusammenspiel der Entscheidungen der Produzenten und Händler einerseits und der Verbraucher andererseits ersetzt. War bis zu diesem Zeitpunkt die "Stabilität" der Marktverhältnisse ex definitione garantiert, so brachten jetzt die Entscheidungen der Marktpartner diese Marktverhältnisse in mengen- und preismäßiger Hinsicht in Bewegung. Stufenweise wurde das Zuteilungswesen abgebaut mit der Wirkung, daß eine veränderte Nachfrage nach Gütern am Markt zum Zuge kam. Diesem Aufgeben der mengenmäßigen Marktkontrolle folgte die Lösung bzw. Lockerung der Preisbindung. Damit waren die Voraussetzungen dafür geschaffen, daß sich an Stelle des marktfremden Taxpreises ein Marktpreis herausbildete, der den Verhältnissen von Angebot und Nachfrage Rechnung trug.

2. Die Entwicklung der Mehlmarktordnung

Von dieser Liberalisierungswelle wurde auch die Mühlenwirtschaft betroffen. Auch für sie hatte bis zur Währungsreform und noch einige Zeit darüber hinaus eine straffe Marktordnung Geltung. Sie regelte Menge und Preis der Produktion. Sogenannte Kontingente begrenzten die Produktionsmenge der einzelnen Betriebe, während sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Vertriebsseite die Preise staatlicherseits festgelegt und überwacht wurden. Um das System vollkommen zu machen, bestimmte der Staat zudem die Qualität der Produktion und teilte den einzelnen Betrieben ganz bestimmte Absatzgebiete zu.¹⁾

¹⁾ Vgl. Süddeutsche Müllerzeitung (SDMZ) Jhg. 1949 Nr. 6, Seite 92

Diese Marktordnung wurde nach der Währungsreform zunächst aufrechterhalten, da man die Versorgung Westdeutschlands mit Brotgetreide noch nicht für genügend gesichert hielt. Aus diesem Grunde gab es auch nach der Währungsreform für die Mühlenwirtschaft zunächst nur ein Problem, die ausreichende Versorgung mit Mahlgut, insbesondere mit dem qualitativ wertvollen Auslandsgetreide.

Das eigentliche Mühlenproblem, die Disproportionalität der vorhandenen Mahlkapazität und der zur Deckung des Bedarfes notwendigen Kapazität, bestand bereits zu diesem Zeitpunkt. Die Folgen dieser Disproportionalität konnten bei der geltenden Mehlmarktordnung jedoch nicht eintreten.

Die erste Lockerung der Marktordnung erfolgte am 13.7.1949. Von diesem Zeitpunkt an unterlag die Auslieferung von Mehl keiner räumlichen Beschränkung mehr¹⁾.

Die Preisbindungs Vorschriften gaben Höchstpreise an. Preisunterbietungen konnten und wollten sie nicht verhindern. Sie boten vielmehr lediglich dem Konsumenten Schutz vor Überforderung durch den Produzenten. Nur solange die mengenmäßige Vermahlungsregelung Geltung hatte, bedurfte der Verbraucher dieses Schutzes. Bei den gegebenen Marktverhältnissen - bei der bestehenden Überkapazität - bestand jedoch vor allem die Gefahr, daß bei lauer Handhabung der mengenmäßigen Vermahlungsregelung die Preise unterboten würden. Deshalb hatten die geltenden Preisbindungs Vorschriften nur beschränkte Wirkung. Als sie in den Jahren nach der Währungsreform aufgehoben wurden, war dies nur mehr von formeller Bedeutung²⁾.

1) "Gesetz über den übergebiethlichen Verkehr mit Erzeugnissen der Landwirtschaft und Fischerei" v.12.8. 1949, "Gesetzblatt der Verwaltung des Vereinigten Wirtschaftsgebietes 1949" Nr.29, Seite 236.

2) Vgl. Pienning: "Deutsche Mühlenwirtschaft unter Ausnahme-gesetzen ?" in Deutsche Müllerzeitung (DMZ) Jhg. 1950 Nr.24, Seite 701.

Schrittweise lockerte der Staat auch die qualitativen Vermahlungs Vorschriften. Er kam damit den Bedürfnissen des Mehlmektes nach, auf dem immer hellere Mehlsorten verlangt wurden. Bemerkenswert ist dabei das eine, daß nicht die Gesetze der Mühlenwirtschaft den Weg zu hellerer Ausmahlung öffneten, sondern daß umgekehrt die Wirtschaft den Staat zwang, in seinen Gesetzen die bestehenden Marktverhältnisse zu legalisieren. Schließlich hob der Staat auch die Qualitätsvorschriften auf¹⁾.

Am längsten hielt der Gesetzgeber am wesentlichen Stück der Marktordnung fest, an der mengenmäßigen Vermahlungsregelung. Im Herbst 1950 wurde das Bewirtschaftungsnotgesetz außer Kraft gesetzt und damit fiel die Rechtsgrundlage dieser Regelung weg²⁾. Im § 4 des sogenannten Getreidegesetzes³⁾ bot sich dem Minister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten zwar die Möglichkeit einer neuerlichen Kontingentierung; dieser machte davon jedoch keinen Gebrauch.

3. Die Entwicklung der Getreidemarktordnung

Auch auf der Beschaffungsseite der Mühlenwirtschaft änderten sich die Verhältnisse nach der Währungsreform zunächst nicht. Menge und Preis des bezogenen Getreides wurden weiterhin vom Staat geregelt. Im Getreidegesetz erhielt die staatliche Preisregelung im Jahre 1950 eine neue Rechtsgrundlage. Im Rahmen dieses Gesetzes erläßt der Deutsche Bundestag für jedes Getreidewirtschaftsjahr ein Preisgesetz, das die Höhe des Preises (Preisniveau) für Inlandsgetreide und sei-

1) Vgl. SDMZ Jhg. 1949, Nr.6 Seite 86,
SDMZ Jhg. 1951, Nr.17 Seite 373 und den Jahresbericht der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen, Bonn, März 1954, Seite 86

2) Vgl. Deutsche Müllerzeitung (DMZ) Jhg.1950, Seite 741

3) Siehe hierzu auch Seite 5, Anm. 1

ne jahreszeitlichen Schwankungen (Reports) regelt¹⁾.

Eine besondere Regelung war für die Zuteilung und den Preis des Auslandsgetreides getroffen worden. Dieses wurde den Mühlen nach einem bestimmten Schlüssel zugeteilt. Da bis 1951 das Binnenpreisniveau für Getreide unter dem des Weltmarktes lag, mußte das ausländische Getreide, sollte es den binnenländischen Preisspiegel nicht stören, mittels staatlicher Subventionen auf das Binnenpreisniveau herabgeschleust werden²⁾. Nach 1951 wurden die inländischen Getreidepreise über das Weltmarktpreisniveau angehoben, und von da an galt es, das Importgetreide auf das binnenländische Preisniveau heraufzuschleusen. Die dabei anfallenden Abschöpfungsbeträge fließen der Staatskasse zu³⁾. Das Auslandsgetreide wurde dabei von der Einfuhr- und Vorratsstelle⁴⁾ zugeteilt, die gleichzeitig die Abschöpfungsbeträge einzog⁵⁾.

1) Das Getreidegesetz vom 4.11.1950 gehört zu einer Reihe von Gesetzen, deren Ziel es ist, den agrarischen Sektor der deutschen Wirtschaft aus dem Marktmechanismus der freien Wirtschaft herauszunehmen und an dessen Stelle eine Art Marktordnung zu setzen. Diese Gesetzesgruppe umfaßt:

1. Das Gesetz über den Verkehr mit Getreide und Futtermittel,
2. das Gesetz über den Verkehr mit Zucker,
3. das Gesetz über den Verkehr mit Milch, Milch-erzeugnissen und Fetten,
4. das Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch.
5. das Gesetz über gesetzliche Handelsklassen für Erzeugnisse der Landwirtschaft und Fischerei.
(Vgl. B.G.Bl. Nr.46, Seite 721)

2) Vgl. SDMZ Jhg. 1949, Heft 11, Seite 224,
SDMZ Jhg. 1950, Heft 14, Seite 388,
SDMZ Jhg. 1950, Heft 15, Seite 416,
SDMZ Jhg. 1951, Heft 2, Seite 31.

3) 1953 machten diese Beträge nahezu 350 Mill.DM aus lt.mündlichen Angaben des Deutschen Müllerbundes.

4) Die Einfuhr- und Vorratsstelle hat das Getreideeinfuhrmonopol. Ihr Ziel ist die Stabilisierung des Getreidepreises im Wege einer gleichmäßigen Beschickung des Marktes.

5) Vgl. SDMZ Jahrgang 1949, Heft 11, Seite 225

Die Einfuhr- und Vorratsstelle gab zunächst das Auslandsgetreide an alle Mühlen der Bundesrepublik zum selben Preis ab, und zwar frei Bahnstation der Mühle. Dadurch stellten sich alle Betriebe bei der Beschaffung von Auslandsgetreide gleich und die Standortverhältnisse der Betriebe beeinflussten den Einstandspreis nicht. Beim Bezug von Getreide inländischer Erzeugung dagegen mußten die Kosten des Transportes vom Getreidemarkt bis zur Mühle von der Mühle getragen werden.

Mit dieser Regelung fühlten sich bestimmte Kreise der Mühlenwirtschaft benachteiligt ¹⁾, denn, so argumentierten sie, sie hätten wohl die Nachteile zu tragen, die ihnen aus ihrem Standort erwachsen, die Vorteile zu genießen, sei ihnen jedoch durch die geltende Art der Frachtberechnung für das Auslandsgetreide nicht möglich. Die Nachteile bestanden darin, daß bei der Beschaffung inländischen Getreides und beim Vertrieb des Mehles infolge der langen Transportwege hohe Frachtkosten entstanden. Der Standortvorteil dagegen war und ist in der günstigen Lage zum Importgetreide begründet. Als Ausgleich für die Belastungen, die ihnen aus der ungünstigen Lage zu ihren Absatzgebieten und zum inländischen Getreide entstanden, verlangten sie nun eine Frachtberechnung für Auslandsgetreide, die die natürlichen Standortverhältnisse berücksichtigt. Sie forderten damit nichts anderes als den Cif-Preis für Auslandsgetreide, das heißt, die von der Einfuhr- und Vorratsstelle festgesetzten Preise sollten frei Seehafen gelten und die Frachtkosten von dort bis zur Mühle von den Mühlen selbst getragen werden. Diese Regelung, darauf wiesen sie mit Nachdruck hin, würde gleichzeitig den Staatshaus-

1) Die folgenden Angaben verdanke ich einer mündlichen Unterhaltung mit Herrn Böh, dem Geschäftsführer des Deutschen Müllerbundes.
Vgl. auch DMZ 1953, Heft 12, Seite 266

halt von der Belastung mit unnötigen Frachtsubventionen befreien. Um die Vor- und Nachteile der Standortverhältnisse der einzelnen Mühlen noch stärker wirksam werden zu lassen, empfahlen sie, das Zuteilungssystem für Auslandsgetreide wegfällen zu lassen bzw. umzugestalten. Die gegenwärtig geltende Art der Verteilung des Auslandsgetreides, so hieß es weiter, bedinge unwirtschaftliche Transportleistungen ¹⁾, denn einerseits werde ausländisches Getreide vom Rhein nach Bayern transportiert, andererseits müßte bayerisches Getreide zum Rhein verfrachtet werden, um den Rohstoffbedarf der dortigen Mühlen decken zu können. Das Getreide werde dabei aneinander vorbei "spazierengefahren". Als richtige Lösung empfahlen die Rheinmühlen und die norddeutschen Mühlen, das Importgetreide vor allem in den westdeutschen und norddeutschen Zuschußgebieten zu verarbeiten und das Getreide inländischer Erzeugung in seinen Anbaugebieten zu vermahlen.

Dem Drängen der bezeichneten Mühlenkreise gab man im Herbst 1950 dahingehend nach, daß von dem Getreidewirtschaftsjahr 1950/1951 an, die Frachtregelung frei Mühlenstation durch die Abrechnung frei Paritätspunkt ersetzt wurde. (Paritätspunktregelung) ²⁾. Zu diesem Zweck wurde die Bundesrepublik in vier Paritätszonen eingeteilt, für die eine verschieden hohe Frachtsubvention zur Auszahlung gelangte. Diese Subvention wurde für die Fracht bis zu bestimmten Paritätspunkten berechnet - Paritätspunkte sind bestimmte Städte innerhalb der Paritätszonen -; die Frachtkosten ab Paritätspunkt gingen zu Lasten der Mühle, soweit diese nicht mehr als 50 km entfernt lag. Dadurch entstand ein Preisgefälle von Norden nach Süden und von Westen nach Osten.

1) Vgl. DMZ Jhg. 1952, Heft 26, Seite 666

2) Vgl. DMZ Jhg. 1950 Nr.14, S.382 und Nr.17, S.478
DMZ Jhg. 1952 Nr.26, S.666

Die Wasserstraßenmühlen gaben sich damit keineswegs zufrieden. Sie verlangten weiterhin den Cif-Preis. Im Getreidepreisgesetz für 1954¹⁾ kam man dieser Forderung weitgehend entgegen, indem man die Getreideeinfuhr teilweise liberalisierte und den Importeuren lediglich die Einfuhrmenge, das Bezugsland und den zu entrichtenden Abschöpfungsbetrag vorschrieb. Für den sogenannten Füllweizen²⁾ wurde damit die Cif-Preisregelung verwirklicht. Der Qualitätsweizen dagegen wird weiterhin zugeteilt und auf Basis Paritätspunkt abgerechnet. Der Vermahlungszwang für inländisches Getreide wurde beibehalten. Diese Regelung stellt einen Kompromiß dar. Die Verteilung des Füllweizens wird der Preisautomatik der Wirtschaft überlassen, wodurch die einseitige Benachteiligung der westdeutschen Mühlen beim Bezug des inländischen Getreides ausgeglichen werden soll³⁾. Dies soll dazu führen, daß wegen der Frachtkostenbelastung Füllweizen inländischer Erzeugung hauptsächlich in den Getreideanbaugebieten verarbeitet wird, während der Füllweizen ausländischer Herkunft vorwiegend in den importgünstig gelegenen west- und norddeutschen Getreidezuschußgebieten vermahlen wird. Um die Interessen der bayerischen Mühlen im Falle einer ungenügenden Versorgung mit Getreide eigener Erzeugung infolge schlechter Ernten zu wahren, wurde die Cif-Preisregelung für Füllweizen dahingehend ausgeweitet, daß die Preisberechnung auch ab trockener Grenze erfolgt⁴⁾. Dadurch verlieren die ungünstigen Frachtverhältnisse beim Bezug über Hamburg und Bremen ihre Wirkung. Trotzdem stellen sich aber die wasserstraßenfernen Mühlen beim Bezug von ausländischem Füllweizen

1) Vgl. Sonderdruck in DMZ Jhg. 1954 Nr.15

2) Der Füllweizen ist im Gegensatz zum Qualitätsweizen ausländischer Herkunft in qualitativer Hinsicht mit dem Inlandsweizen vergleichbar.

3) Vgl. DMZ Jhg. 1953 Nr.8, Seite 169

4) Vgl. DMZ Jhg. 1955 Nr.7, Seite 155

schlechter als ihre wasserstraßennahen Konkurrenten.

4. Die gegenwärtige Marktverfassung

Die Mühlenwirtschaft steht auf der B e s c h a f -
f u n g s s e i t e gegenwärtig folgenden Verhältnissen gegenüber:

1. Für inländisches Getreide wird ein jahreszeitlich schwankender Preis von staatlicher Seite festgelegt.
2. Füllweizen ausländischer Herkunft kann bis auf bestimmte Einschränkungen frei vom Ausland bezogen werden. Durch Abschöpfungsbeträge, die beim Import an den Staat zu entrichten sind, soll dieser Weizen auf das binnenländische Preisniveau heraufgeschleust werden. Die Frachtkosten ab deutscher Zollgrenze (Seehafen bzw. trockene Grenze) trägt die Mühle.
3. Die Einfuhr- und Vorratsstelle teilt den Qualitätsweizen zu. Die amtlichen Abgabepreise sind in den einzelnen Paritätszonen verschieden hoch. Die Frachtkosten ab Paritätspunkt trägt die Mühle.
4. Die gesetzlich festgelegte Mindestvermahlung inländischen Getreides dient dem Schutze der Landwirtschaft und soll den Absatz der eigenen Getreideerzeugung garantieren ¹⁾.

Diese Regelung des Getreidemarktes hat den Zweck, die heimische landwirtschaftliche Produktion zu fördern und daneben teilweise die Standortverhältnisse der Mühlenwirtschaft zu berücksichtigen.

1) Vgl. DMZ Jhg.1956, Nr.7, S.188 und unten S.13/14

Auf der V e r t r i e b s s e i t e dagegen sind alle Beschränkungen weggefallen. Hier bestimmt ausschließlich das Verhalten von Angebot und Nachfrage über Produktionsmenge, Preis und Qualität; d.h. es herrschen marktwirtschaftliche Verhältnisse.

Demnach sieht sich die Mühlenwirtschaft auf den beiden Marktseiten völlig verschiedenen Marktorganisationsformen gegenüber: Auf der Beschaffungsseite herrscht Planwirtschaft, auf der Vertriebsseite Marktwirtschaft¹⁾.

1) Vgl. ADH Jahresbericht 1953, a.a.O. S.18

II. Die Entwicklung der Wettbewerbsverhältnisse

1. Die Auswirkungen der Beseitigung der Mehlmarktordnung

Die Liberalisierung des Mehlmarktes erlaubte es den Betrieben wiederum, selbst darüber zu bestimmen, wieviel und welche Qualität Mehl sie herstellen und wo und zu welchem Preis sie dieses anbieten wollten. Von dieser Möglichkeit machten alle Betriebe Gebrauch. Sie versuchten ihre Mahlkapazität besser auszunützen, als es ihnen die Kontingentierung erlaubt hatte. Da aber weit mehr Mahlkapazität vorhanden, als zur Deckung der Nachfrage notwendig ist, führte dies zu einem ständigen Überangebot an Mehl.

Nach Schätzung von Fachleuten beträgt die vorhandene Mahlkapazität etwa 11 - 12 Millionen Tonnen jährlicher Vermahlungsleistung. Im Durchschnitt der letzten Jahre waren dagegen nur etwa 5 - 5,5 Millionen Tonnen jährlicher Vermahlungsleistung erforderlich, um die Nachfrage zu decken ¹⁾.

Während das Angebot an Mehl zunahm, verringerte sich gleichzeitig die Nachfrage. Unmittelbar nach der Währungsreform stieg zwar im Rahmen der sogenannten "Eßwelle" auch der Verbrauch an Mehl. Von 1949 an machte sich aber eine Umkehr der Entwicklung bemerkbar ²⁾. Der Gesamtverbrauch an Brotgetreide ging beispielsweise von 5,484 Millionen Tonnen im Getreidewirtschaftsjahr 1949/50 um etwa 12 % auf 4,850 Millionen Tonnen im Getreidewirtschaftsjahr 1951/52

1) Vgl. Erich Holzmann in DMZ Jhg. 1954 Nr. 10 S. 227:
"Überkapazität und Mühlenkrise"

2) Vgl. unten S. 140 ff

zurück¹⁾. Damit stellte sich die Entwicklung des Getreideverbrauches wieder ein, die bereits aus der Vorkriegszeit bekannt war und nur durch die Kriegs- und Nachkriegsjahre unterbrochen worden war. Die Ursachen dieser Entwicklung sind mannigfacher Natur. Vor allem stehen sie mit dem steigenden Lebensstandard in Zusammenhang.

Steigendes Angebot bei abnehmender Nachfrage mußte den Wettbewerb verschärfen. So versuchten die Betriebe durch Preissenkungen und dadurch, daß sie ihren Vertriebsradius erhöhten, ihre Vermahlungsmenge zu steigern bzw. zu erhalten. Zum selben Zweck brachten die Müller immer hellere Mehlqualitäten in den Handel. Kennzeichnend für die Verschärfung des Wettbewerbs war, daß die Betriebe zum Mittel der Preisdifferenzierung griffen. Die sogenannten "letzten, billigen Tonnen" versuchten einzelne Betriebe ebenso "billig" und weit vom Kreis der Stammkunden, - um Rückwirkungen auf den Preis der "teuren" Tonnen auszuschalten - an neue Kunden abzusetzen. Ungestraft konnte dieses Verfahren nicht lange praktiziert werden. Die Konkurrenz griff zum selben Mittel, und so begannen die Preise ganz allgemein zu sinken²⁾.

Während der Koreahausse in den Jahren 1950 und 1951 wurde Brotgetreide vorübergehend knapp, und daher nahm der Wettbewerbsdruck zeitweilig ab³⁾. Sobald aber der Markt wiederum ausreichend mit Brotgetreide versorgt wurde, hob die Preis- und Qualitätskonkurrenz erneut an.

1) "Die Mühlenwirtschaft der Bundesrepublik in Zahlen" Verlag Deutsche Müllerzeitung, München 1954, S. 20

2) Vgl. SDMZ Jhg. 1950 Nr.2, S.30

3) Vgl. DMZ Jhg. 1950 Nr.25, S.733

2. Die Auswirkungen der Lockerung der Getreide- marktordnung ¹⁾

Von Einfluß auf die Wettbewerbsverhältnisse waren weiter die Maßnahmen, die das Zuteilungsverfahren und die Preisgestaltung des Auslandsgetreides betrafen. Die einzelnen Betriebe wurden davon je nach ihrer räumlichen Lage verschieden getroffen und ihre Wettbewerbsfähigkeit wurde noch mehr differenziert.

Der Mehlmarkt weist, wie wir gesehen haben, gegenwärtig eine marktwirtschaftliche Verfassung auf. Nach marktwirtschaftlichen Prinzipien müssen demnach die Müller arbeiten. Soll die Ausgangsposition im Wettbewerb nicht ungleich sein, so verlangt diese Marktverfassung, daß auch auf den vorgelagerten Beschaffungsmärkten, insbesondere auf dem Getreidemarkt, marktwirtschaftliche Verhältnisse oder diesen entsprechende Verhältnisse herrschen.

Der Getreidemarkt ist gegenwärtig planwirtschaftlich organisiert. Nach obiger Überlegung müßte sich die staatliche Getreidemarktpolitik demnach solcher Mittel bedienen, die zu denselben bzw. entsprechenden Marktdaten führen, wie sie sich bei marktwirtschaftlichen Verhältnissen auf dem Getreidemarkt ergeben würden.

Nach der Währungsreform wurde die staatliche Getreidemarktpolitik gelockert und dabei versucht, dieser Forderung gerecht zu werden. Die angewandten Mittel sind zwar im Prinzip richtig, sie werden jedoch nicht genügend effektiv gehandhabt. Daher unterscheiden sich die gegenwärtigen Marktverhältnisse sowohl von denen, die bei marktwirtschaftlicher Verfassung herrschen würden, als auch von jenen, die während der vorhergehenden planwirtschaftlichen Periode gegeben waren. Diese hatte versucht,

1) Die folgenden Angaben verdanke ich mündlichen Auskünften, die mir Herr Ministerialrat Dr. Georg Müller gewährte.

den nachfolgenden Wirtschaftszweigen, insbesondere der Mühlenwirtschaft, gleiche Startverhältnisse im Wettbewerb zu geben. Soweit sie dies nicht vermochte, glich sie die Fehler durch planwirtschaftliche Eingriffe in die Mühlenwirtschaft aus. Bei der gegenwärtigen Verfassung des Getreidemarktes dagegen muß die Mühlenwirtschaft allein die Folgen der Verhältnisse auf dem Getreidemarkt tragen, welche durch den staatlichen Eingriff verursacht worden sind.

Aus diesen Gründen brachte der Wandel der staatlichen Getreidemarktpolitik für einen Teil der Mühlenwirtschaft Nachteile in Form ungleicher Ausgangsposition im Wettbewerb mit sich und komplizierte damit die Lage insofern noch weiter, als die Betriebe fortan je nach ihrer räumlichen Lage verschieden hohe Getreideeinstandspreise in Kauf nehmen mußten. .

Nun hatten allerdings auch während der Perioden marktwirtschaftlicher Getreidemarktordnung und während der Planwirtschaftsperiode in der Zeit von 1934 - 1950 die Betriebe mit verschiedenen hohen Getreideeinstandspreisen rechnen müssen. In der marktwirtschaftlichen Periode und teilweise auch in der genannten Planwirtschaftsperiode standen jedoch die unterschiedlichen Getreideeinstandspreise im Zusammenhang mit einem bzw. mehreren natürlichen Preisgefällen innerhalb Deutschlands, die notwendig waren, um zwischen den Gebieten des Getreideüberschusses und denen des Bedarfes einen mengenmäßigen Ausgleich zustandezubringen. Solche Gebiete des Überschusses sind in der Bundesrepublik die Getreideanbauggebiete Bayerns, Niedersachsens und Schleswig-Holsteins, daneben aber auch die natürlichen Einfallstore des notwendigen Importgetreides, die See- und Binnenhäfen. Diese natürlichen Preisgefälle beeinflussten die Standortwahl der Mühlen. Sie sind somit für die heutige räum-

liche Verteilung der Mühlen mitverantwortlich. Sie sind damit auch eine wesentliche Voraussetzung für die Erhaltung der heutigen räumlichen Struktur der Mühlenwirtschaft, denn sie gewährleisten die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe.

Die geltenden gesetzlichen Bestimmungen bedingen auch heute noch ein derartiges Preisgefälle beim Auslandsweizen und zwar sowohl beim Füllweizen als auch beim Qualitätsweizen, bei letzterem allerdings in abgeschwächter Form. Das korrespondierende Preisgefälle beim Inlandsweizen kann sich jedoch nicht genügend ausbilden.

Zur Zeit erhalten alle Mühlen der Bundesrepublik in Höhe von 32 % ihres Vermahlungsbedarfes ausländischen Qualitätsweizen zugeteilt, der in den verschiedenen Paritätszonen verschieden hoch in Rechnung gestellt wird (Paritätspunktregelung). Alle Mühlen müssen ferner zur Sicherung des Absatzes der einheimischen Ernte eine bestimmte Quote Inlandsweizen vermahlen¹⁾. Auch bei diesem Teil des Inlandsgetreides besteht demnach ein Preisgefälle; denn auf Grund des Vermahlungszwanges müssen alle Mühlen die vorgeschriebene Menge Inlandsgetreide in den Anbaugebieten kaufen und auf ihre Kosten zu den Mühlen verfrachten. Je nach der räumlichen Lage der Mühlen ergeben sich daraus verschieden hohe Getreideeinstandspreise.

Dieser Vermahlungszwang bewirkt eine, volkswirtschaftlich gesehen, nur bedingt richtige Vermahlung von Inlandsgetreide in frachtungünstig gelegenen Gebieten. Die kostenmäßige Wirkung dieses Umstandes und die daraus resultierende Änderung der Wettbewerbsverhältnisse einzelner Betriebe tritt jedoch nicht in Erscheinung, da die Folgen anderer Gegebenheiten diese übertreffen.

1) Im 2. Kalendervierteljahr 1956 betrug diese Quote mindestens 15 %, bei Qualitätsauslandsweizen höchstens 32 %. Deutsche Müllerzeitung Jhg. 1956, Heft 7, S. 188

Beide Quoten zusammen - die Quote für Qualitätsweizen und die Quote für Inlandsweizen - stellen nämlich nicht den vollen Weizenbedarf der Mühlen dar. Den restlichen Bedarf an Weizen dürfen die Mühlen dort decken, wo es für sie am günstigsten ist. Das soll dazu führen, daß sie je nach ihrer räumlichen Lage ihren restlichen Bedarf entweder mit Getreide inländischer oder ausländischer Herkunft befriedigen. Auf diese Weise sollen sich ganz bestimmte Gebiete herausbilden, die mit inländischem bzw. ausländischem Füllweizen versorgt werden.

Bei einer volkswirtschaftlich richtigen Festlegung der Mindestpreise für Inlandsgetreide einerseits und der Abschöpfungsbeträge bei ausländischem Füllweizen andererseits müßten sich bei diesen beiden Getreidearten in der Tat Preisgefälle herausbilden, welche diesen ganz bestimmte Absatzmärkte sichern würden. Dabei wäre gewährleistet, daß die Märkte des inländischen Weizens durch den Preisautomatismus des Marktes geräumt werden.

Ein derartiges richtiges Verhältnis zwischen Mindestpreisen und Abschöpfungsbeträgen ist zur Zeit nicht gegeben. In diesem Umstand ist die oben (S.13) erwähnte, zu wenig effektvolle Handhabung der an sich richtigen wirtschaftspolitischen Mittel zu sehen. Es entwickelt sich zwar auch unter den gegebenen Umständen ein Preisgefälle, aber ein unnatürliches, das nicht in der Lage ist, die Märkte des Inlandsgetreides zu räumen, weil ausländischer Füllweizen zu günstigeren Bedingungen auf den Markt kommt, als es der Zweck der staatlichen Preismanipulation erlaubt; so kam es zum Beispiel dazu, daß im Getreidewirtschaftsjahr 1955/56 in Bayern 208 000 Tonnen Weizen durch die öffentliche Hand aus dem Markt genommen werden mußten, um den Markt zu räumen und damit die Mindest-

preise zu stützen¹⁾. 208 000 Tonnen Weizen stellen, gemessen an der Gesamtablieferung bis März 1956 von 435.000 Tonnen, eine große Menge dar. Dies zeigt, wie sehr das Verhältnis der Mindestpreise zu den Abschöpfungsbeträgen vom volkswirtschaftlich richtigen Verhältnis abweicht.

Das bedeutet aber nichts anderes, als das die Gebiete, welche, volkswirtschaftlich gesehen, an sich der inländischen Erzeugung zugerechnet werden müßten, zugunsten der Gebiete verkleinert worden sind, die mit ausländischem Getreide versorgt werden sollten.

Weiter oben²⁾ wurde auf den Zusammenhang zwischen den volkswirtschaftlich richtigen Preisgefällen und der Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe bei der gegebenen räumlichen Struktur der Mühlenwirtschaft hingewiesen. Das veränderte Preisgefälle beeinflußt die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe in den verschiedenen Gegenden der Bundesrepublik wesentlich. Vorteile daraus zogen die importgünstig gelegenen Betriebe, benachteiligt wurden die Binnenmühlen. Die vorteilhafteren Getreideeinstandspreise der importgünstig gelegenen Mühlen ermöglichten es diesen, ihr Absatzgebiet bis weit in die bisher den Binnenmühlen vorbehaltenen Märkte auszudehnen. Das Ausmaß dieser Preisvorteile geht aus folgenden Angaben hervor³⁾: Im Februar 1956 wurde Franzosen-Weizen cif Mannheim zu 436.- bis 438.- DM je Tonne inclusive Großhandelsspanne und noch günstiger offeriert, während die Kalkulation für Inlandsweizen wie folgt aussah:

1) und 3) Ministerialrat Dr.Georg Müller in einem Aufsatz in der Deutschen Müllerzeitung DMZ Jahrgang 1954, S.98/99: "Was ist auf dem Brotgetreidemarkt los?"

2) Siehe auch S.14/15

Erzeugermindestpreis W IV ¹⁾ Februar	434.-DM/to
Mindestfracht laut Richtlinien	12.-DM/to
Erfassungs- und Großhandelsspanne	<u>14.-DM/to</u>
	460.-DM/to

Dabei ist zu beachten, daß der ausländische Weizen noch qualitative Vorteile in Form höherer Ausbeutesätze infolge geringeren Wassergehaltes bietet ²⁾. Diese Umstände führten zu einer wesentlichen Verschärfung des Wettbewerbes in den Absatzgebieten der Binnenmühlen.

3. Die Preisentwicklung

Aus der folgenden Statistik geht die Preisentwicklung der letzten Jahre hervor, die von der Lockerung der Mehlmarkt- und Getreidemarktordnung ausgelöst worden ist ³⁾. Die darin zusammengestellten Mehlpreise wurden an der Frankfurter Börse notiert und verstehen sich frachtfrei Empfangsstation des Käufers, brutto für netto, inclusive Sack. Die Getreidepreise sind frachtfrei Frankfurt zu verstehen.

Tabelle 1

Getreide und Mehlpreise in DM/dz

Notiert am:	Weizen (Getreide)	Weizen (Mehl)			
	Type 405	Type 550	Type 1050	Type 1600	
17.5.51		66.95	(notiert in Mannheim)		
2.4.52	46.30	-	60.45	57.05	
1.4.53	46.--	65.95	62.95	57.25	52.50
31.3.54	46.--	65.95	62.50	57.--	50.--

1) W IV bedeutet Weizenpreisgebiet Nr.IV

2) Darauf weist die Deutsche Müllerzeitung bereits in DMZ Jahrgang 1951, S.521 hin.

3) Deutsche Müllerzeitung Jahrgang 1954, S.228

Notiert am:	Roggen (Getreide)	Type 812	Roggen (Mehl) Type 997	Type 1150	Type 1370
2.4.52	42.30	-	-	57.85	55.35
1.4.53	42.75	58.50	56.50	54.50	52.50
31.3.54	42.50	56.--	54.50	53.--	51.50

Ähnliche Preisentwicklung zeigten die Börsennotierungen an der Münchner Börse ¹⁾. Die Preise verstehen sich wiederum brutto für netto mit Sack in DM/dz.

Tabelle 2

Nov. 1952	Type 550 Weizen	DM 62.50 bis 64.40 ²⁾ .
Nov. 1953	Type 550 Weizen	DM 58.-- bis 61.-- ³⁾ .

Dasselbe Bild bietet eine Übersicht über die Mehlnotierungen in Westdeutschland in DM/100 kg, einschließlich Sack/frei Station ⁴⁾.

Tabelle 3

	Niederrhein		Niedersachsen		Bundes- durchschnitt
Weizenmehl Type 550	von	bis	von	bis	
April 1954	61.25	62.--	63.--	65.--	62.80
Oktober 1954	60.50	61.--	62.50	63.50	62.15
April 1955	58.50	59.--	61.50	62.50	61.10
Oktober 1955	55.75	56.75	60.--	62.--	59.20

Roggenmehl Type 1370

	Niederrhein		Niedersachsen		Bundes- durchschnitt
	von	bis	von	bis	
April 1954	50.50	51.--	52.--	-	51.35
Oktober 1954	50.75	51.--	51.25	52.--	51.70
April 1955	49.75	50.25	51.--	52.--	51.25
Oktober 1955	48.--	48.75	49.--	50.--	49.80

1) Vgl. auch DMZ Jhg. 1953 Nr. 24, S. 573: "Der ruinöse Mehlpriß". Dort wird darauf hingewiesen, daß von 1952 bis 1954 die Preise ungefähr um 4.-- bis 5.--DM je Doppelzentner abgefallen sind.

2) DMZ Jhg. 1952 Nr. 23, S. 559

3) DMZ Jhg. 1953 Nr. 24, S. 572

Seitdem sich das Preisgefüge für Brotgetreide im Anschluß an die Korea-Hausse gefestigt hat, ist demnach ein Preiseinbruch auf dem Mehlmart von durchschnittlich DM 5.- je dz erfolgt.

Dabei ist noch zu beachten, daß im Wettbewerb um den Kunden diese Preise vielfach noch unterboten oder in Form günstiger Zahlungsbedingungen weitere Erlösschmälerungen in Kauf genommen wurden. So wurden vor allem die sonst nur bei Abnahme größerer Mengen gewährten Rabatte schon bei Abnahme weniger Säcke gegeben.

4. Neue Wettbewerbstendenzen

In jüngster Zeit lassen sich zwei grundverschiedene Wettbewerbsprinzipien am Markte feststellen. Einmal bemüht man sich, durch Preisunterbietungen den Umsatz zu steigern und diese Preisunterbietungen gleichzeitig durch Qualitätsverschlechterung für den Betrieb ungefährlich zu machen. Man bedient sich dabei vor allem des Mehlgroßhandels; denn weniger beim Bäcker als beim Einzelhandel findet man Abnehmer, da die Hausfrau allzuoft nur den Preis und die Farbe des Mehles beachtet, weniger dagegen auf dessen Backfähigkeit und Backausbeute sieht. Andere Mühlen trachten danach, die Preise nach Möglichkeit stabil zu halten und sich durch hohe qualitative Leistung den Kundenstamm, die Bäckerkundschaft, zu erhalten. In der Tat zeigt es sich, daß die Bäcker meist bereit sind, DM -.50 oder DM 1.- je Doppelzentner Mehrpreis in Kauf zu nehmen, wenn ihnen dafür eine gleichmäßig gute Mehqualität geliefert wird. Denn nur erstklassiges, gleichmäßiges Mehl ermöglicht es ihnen, Qualitätsware herzustellen.

Der scharfe Wettbewerb erlaubt es ihnen aber nicht, wegen einer Preisdifferenz von 50 Pfennigen die Gleichmäßigkeit ihrer Ware zu gefährden. Aus diesem Grunde hat der Großteil der Bäcker seine Stammlieferanten, und der erfahrene Bäcker läßt sich nur ungern auf Experimente mit billigen Mehlen ein. Trotzdem sind selbst die Mühlen mit festem Stamm von Bäckerkunden gezwungen, der Tendenz der Preisentwicklung zu folgen; denn allzu große Preisdifferenzen werden den Bäcker früher oder später doch veranlassen, dem bisherigen Lieferanten untreu zu werden.

B. Die Kosten- und Ertragsverhältnisse

In den vorhergehenden Abschnitten haben wir die Entwicklung der Rechtsverhältnisse untersucht, soweit diese die Mühlenwirtschaft betrafen. Dabei haben wir den Wettbewerbsrahmen kennengelernt, in dem zu arbeiten die Mühlenwirtschaft gezwungen ist. Weiter haben wir die daraus resultierende Preisentwicklung verfolgt. Die Folgen dieser Entwicklung für die Betriebe können aber erst nach einer eingehenden Kosten- und Ertragsanalyse voll verstanden werden.

Den folgenden Analysen liegen zwei Untersuchungen zugrunde, die der Deutsche Müllerbund (DMB) in den Jahren 1952 und 1953 durchgeführt hat ¹⁾. Daran haben 12 bzw. 51 Betriebe teilgenommen. Außerdem wurden einzelne Ergebnisse eines Betriebsvergleiches verwertet, den das Ifo-Institut im Auftrag der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen (ADH) im Jahre 1954 durchgeführt hat ²⁾. Dabei wurden 76 Betriebe verschiedener Größe untersucht, die bedeutenden Anteil an der Gesamtvermahlung dieses Jahres hatten. Dies läßt den Ergebnissen dieser Stichproben allgemeine Aussagekraft zukommen.

1) Sonderdruck des Verlages Deutsche Müllerzeitung München 1954

2) "Bericht über die Ergebnisse des Betriebsvergleichs der Handelsmühlen in den Abrechnungsperioden 1952/53 - 1953 - 1953/54"
Ifo-Institut, München 1954, im folgenden als "Ifo-Bericht 54" zitiert.

I. Die durchschnittlichen Kostenverhältnisse¹⁾

Im wesentlichen umfaßt die Kostenrechnung der Mühlenbetriebe drei Kostengruppen:

1. die Rohstoffkosten,
2. die aus der Mühlenbruttospanne zu deckenden Kosten,
3. die sonstigen, eigenvermahlungsfremden Kosten.

Der Begriff der Rohstoffkosten versteht sich von selbst. Die aus der Mühlenbruttospanne zu deckenden Kosten umfassen die Kosten des Getreidebezuges, die aus dem Mahllohn zu deckenden Kosten - das sind die eigentlichen Kosten der Vermahlung, der Verwaltung und des Vertriebs - sowie die Kosten der Mehlabfuhr und die Sonderkosten des Vertriebes. Zusammen mit den Rohstoffkosten ergeben die Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind, die Kosten der Eigenvermahlung.

Zu den eigenvermahlungsfremden Kosten zählen die Kosten der Lohnvermahlung, der Nebengeschäfte und Nebenbetriebe.

1. Die Kosten der Eigenvermahlung

a. Die Rohstoffkosten

Schon die oberflächliche Betrachtung des Produktionsvorganges eines Mühlenbetriebes läßt vermuten, daß die Rohstoffkosten innerhalb der Kostenstruktur eine besondere Stellung einnehmen; wird doch beim eigentlichen Produktionsvorgang in der Hauptsache lediglich das Korn gebrochen. Der zur Verarbeitung gelangende Rohstoff durchläuft dabei den Fertigungs-

1) Siehe Tabelle 4 auf S. 24

Die Gesamtkostenstruktur
Zusammensetzung der im Betriebsabrechnungsbogen ausgewiesenen Kosten nach Betriebs-
größengruppen in DM je Tonne 1)

Betriebsgröße:	M 2)		GM 2)		G 2)
Beschäftigungsgrad	56,4 %		55,9 %		66,3 %
I. Rohstoffkosten			434,63		437,22
II. Aus der Mühlenbruttospanne zu deckende Kosten			434,87		
1) Kosten der Getreideanfuhr mit eigenem Lastkraftwagen	3,87		2,41		1,17
2) Aus dem Mahllohn zu deckende Kosten	74,62		73,64		69,--
3) Restliche aus der Mühlenbruttospanne zu deckende Kosten					
a) Mehlabfuhrkosten	8,30		9,50		9,40
b) Mehrvertriebskosten im Bäckergeschäft	4,57		4,77		2,37
c) Kosten der Kleinpackungen	<u>0,15</u>		<u>1,01</u>		<u>1,60</u>
	13,02		15,28		13,37
	21,51		21,33		21,54
III. Kosten der Eigenvermahlung	526,14		526,20		520,76
IV. Eigenvermahlungsfremde Kosten					
1) Kosten der Lohnvermahlung	2,09		0,41		1,44
2) Kosten der Nebengeschäfte	3,60		3,37		3,84
3) Kosten der Nebenbetriebe	<u>21,50</u>		<u>12,71</u>		<u>4,24</u>
	27,19		16,42		21,52
	553,33		542,69		530,28

1) Info-Bericht 54, a.a.O. Seite 30 2) Vgl. Fußnote Seite 25

bereich des Betriebes in relativ kurzer Zeit, ungefähr in einer halben Stunde. In dieser kurzen Betriebszeit kann die Vermahlungseinheit nur mit verhältnismäßig geringen Kosten belastet werden. Die Rohstoffkosten müssen demnach in der Kostenrechnung im Vordergrund stehen.

Diese laienhafte Überlegung wird von der Kostenanalyse voll bestätigt; sie weist den Anteil der Rohstoffkosten an den Kosten der Eigenvermahlung mit 82,5 - 84 % aus ¹⁾.

Tabelle 5

	M ²⁾	GM ²⁾	G ²⁾
	(DM/to) ³⁾	(DM/to) ³⁾	(DM/to) ³⁾
Rohstoffkosten	434,63 DM 82,5%	434,87 DM 82,5%	437,22 DM 84%
Kosten der Eigenvermahlung	526,14 DM 100%	526,20 DM 100%	520,76 DM 100%

Zur Erläuterung ist zu sagen, daß auf dem Rohstoffkostenkonto die Summe der Eingangsrechnungen des Getreidebezuges erscheint; das heißt, je nach der Art der Beschaffung sind darin entweder nur die Rohstoffkosten oder, im Falle des Bezuges frei Mühle, bereits Frachtkosten enthalten. Wird das Getreide nicht zur Kondition "frei Mühle" bezogen, so fallen entweder Frachtkosten an, oder es entstehen bei Selbstabholung mittels eigenem Fahrzeug Fuhrparkkosten. Diese Be-

1) Ifo - Bericht 54, a.a.O. S.30

2) M = Mittelbetriebe, Betriebe bis zu 30 to Tagesleistung,

GM = größere Mittelbetriebe, Betriebe mit 30 - 80 to Tagesleistung,

G = Großbetriebe, mit über 80 to Tagesleistung,

3) DM/to = Kosten je to Eigenvermahlung

zugskosten werden in der Gruppe "der aus der Mühlenbruttospanne zu deckenden Kosten" erfaßt.

Deshalb werden die Verhältnisse noch deutlicher, wenn zu den Rohstoffkosten laut Rohstoffkostenkonto die Bezugskosten des Getreides hinzugerechnet und die sich daraus ergebenden Rohstoffkosten franko Mühle der Berechnung zugrunde gelegt werden. Der Anteil der Rohstoffkosten beläuft sich dann auf 83,1 - 84,3 % der Kosten der Eigenvermahlung.

Tabelle 6

	M		GM		G ¹⁾	
	(in DM/to)		(in DM/to)		(in DM/to)	
Rohstoffeinstandskosten	438.50	83,3%	437.28	83,1%	438.29	84,3%
Kosten der Eigenvermahlung	526.14	100 %	526.20	100 %	520.76	100 %

Der unterschiedliche Prozentsatz, mit dem die Rohstoffkosten an den Kosten der Eigenvermahlung bei den einzelnen Betriebsgrößengruppen beteiligt sind, rührt nicht so sehr von den Rohstoffkosten her als vielmehr von den ungleich hohen restlichen Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind.

1) Ifo - Bericht 54, a.a.O. S.33

Tabelle 7

	M		GM		G 1)	
	(in DM/to)		(in DM/to)		(in DM/to)	
Rohstoffkosten	434.63		434.87		437.22	
Kosten der Getreideanfuhr mit LKW	<u>3.87</u>		<u>2.41</u>		<u>1.17</u>	
Getreideeinstandskosten	438.50	100,28%	437.28	100%	438.39	100,25%
restliche aus der Mühlenbruttospanne zu deck.Kosten	<u>87.64</u>	98,56%	<u>88.92</u>	100%	<u>82.37</u>	92,64%
	526.14		526.20		520.76	

Die Gründe für die verschiedenen hohen Getreideeinstandskosten sind vor allem der unterschiedliche Prozentsatz, mit dem Weizen bzw. Roggen zur Vermahlung gelangt, und die räumliche Lage der Betriebe.

Die erfaßten Rohstoffkosten stellen Durchschnittswerte dar, deren Höhe wesentlich von der qualitativen Zusammensetzung des zur Vermahlung gelangten Getreides abhängt. Denn, je nachdem, mit welchem Prozentsatz Weizen bzw. Roggen an der Vermahlung beteiligt war, wird sich wegen der unterschiedlichen Preise für Roggen bzw. Weizen ein verschiedener Durchschnittspreis ergeben. Die abweichende Preishöhe bei Weizen bzw. Roggen geht aus der folgenden Übersicht hervor:

1) Ifo - Bericht 54, a.a.O., S.30

Getreidepreise der verschiedenen Getreidepreisgebiete 1954 in DM/dz ¹⁾.

R I	39.80	W I	43.44
R II	40.--	W II	44.96
R III	40.16	W III	44.65
R IV	40.80	W IV	44.90

Die räumliche Lage, der Standort im weiteren Sinne, ist einmal wegen der verschiedenen hohen Preise für Inlandsgetreide in den einzelnen Getreidepreisgebieten von Ausschlag. Weit bedeutungsvoller noch ist die staatliche Preisgestaltung beim ausländischen Füllweizen. Wie oben (S.16 ff) angegeben wurde, führt die gegenwärtige Getreidemarktpolitik dazu, daß in den Anbaugebieten des Inlandweizens dieser teurer am Markt angeboten wird als in den see- bzw. binnenhafennahen Getreidezuschußgebieten der ausländische Füllweizen. Dies hat für die Binnenmühlen wesentlich höhere Getreideeinstandspreise beim Füllweizen zur Folge. Der Preisunterschied betrug 1955 etwa 20.- DM/to ²⁾.

Die Wirkungen dieser verschiedenen, die Kostenhöhe beeinflussenden Faktoren haben sich offenbar bei den untersuchten Betrieben nahezu ausgeglichen, denn nur so ist es zu erklären, daß trotz unterschiedlicher Weizen- bzw. Roggenvermahlung bei den einzelnen Betriebsgrößen sich äußerst geringe Abweichungen bei den Rohstoffkosten ergaben.

Der Anteil der Weizenvermahlung an der Gesamtvermahlung der einzelnen Betriebsgrößenklassen betrug ³⁾:

bei den Mittelmühlen	65 %
bei den größeren Mittelmühlen	74 %
bei den Großmühlen	88 %

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.38 und 39

2) Vgl. auch oben S. 17/18

3) Ifo-Bericht 56, a.a.O., S.24

Die unterschiedliche Höhe der Kosten der Getreideanfuhr mit eigenem Lastkraftwagen erklärt sich, wie bereits erwähnt, aus der von Betriebsgröße zu Betriebsgröße abweichenden Art des Rohstoffbezuges. Denn, je nachdem, ob das Getreide mit eigenem Lastkraftwagen abgeholt wird oder mittels Bahn, Schiff oder Spediteur bezogen wird, sind im Rechnungsbetrag entweder die reinen Rohstoffkosten oder die Einstandskosten erfaßt, die die Bezugskosten bereits enthalten.

Während die Großmühlen nahezu ihren gesamten Rohstoffbedarf beim Großhandel decken, beziehen die Mittel- und größeren Mittelmühlen noch einen geringen Teil ihres Rohstoffes vom Erzeuger.

Tabelle 9

Anteil des Großhandels und der Erzeuger am
Getreidebezug ¹⁾

	M	GM	G
Großhandel	93,0 %	98,4 %	99,2 %
Erzeuger	<u>7,0 %</u>	<u>1,6 %</u>	<u>0,8 %</u>
	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Da der Bezug vom Erzeuger meist im Wege der Selbstabholung mittels eigenen Lastkraftwagens erfolgt, werden durch diese Art des Bezuges die Kosten des Getreidebezuges zugunsten der Rohstoffkosten erhöht.

Vor allem die verkehrstechnische Lage der Mittel- und größeren Mittelmühlen bedingt jedoch die Höhe der Kosten der Getreideanfuhr mit eigenem Lastkraftwagen.

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O.S.14

Tabelle 10

Verkehrsmäßige Standortbedingungen ¹⁾

	M	GM	G
Gleisanschluß	16 %	14 %	44 %
Wasseranschluß	-	4 %	-
Gleis- und Wasseranschluß	9 %	18 %	44 %
kein Gleis- und Wasseranschluß	<u>75 %</u>	<u>64 %</u>	<u>12 %</u>
	100 %	100 %	100 %

Gleis- und Wasseranschlüsse ermöglichen insbesondere den Großbetrieben, ihr Getreide auf dem Wasser- oder Schienenwege unmittelbar bis zur Mühle transportieren zu lassen. Die Mittel- und größeren Mittelmühlen dagegen sind mangels dieser verkehrstechnischen Vorteile gezwungen, ihr Getreide von der Bahn- oder Wasserstation selbst abzuholen oder durch Frachtführer zu beziehen. Dies ist kostengünstiger. Der Vorteil der verkehrsmäßigen Standortverhältnisse der Großmühlen äußert sich darin, daß sie trotz längerer Bezugswege keine höheren Rohstoffeinstandskosten in Kauf nehmen müssen als die Mittel- und größeren Mittelmühlen. Man kann daher sagen, daß die Mittel- und die größeren Mittelmühlen kurze, aber teure, die Großmühlen dagegen lange, billige Bezugswege aufweisen.

Durchschnittliche Entfernung im Rohstoffbezug ²⁾.

Mittelmühlen	58 km
größere Mittelmühlen	52 km
Großmühlen	113 km

Zusammenfassend kann zu den Rohstoffkosten gesagt werden, daß es sich bei ihnen um den bedeutendsten

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.6

2) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.15

Kostenfaktor handelt und daß sie bei den verschiedenen Betriebsgrößengruppen in nahezu gleicher Höhe anfallen.

Dabei sei nochmals betont, daß es sich bei diesen Werten um Durchschnittswerte handelt, in denen sowohl die Kosten für den Weizen als auch für den Roggen enthalten sind. Dem verschiedenen Anteil von Roggen bzw. Weizen an der Vermahlung entsprechen aber verschieden hohe durchschnittliche Erlöse je Vermahlungseinheit. Aus der geringen Abweichung dieser Durchschnittskostenwerte kann daher nicht eine völlige Wettbewerbsgleichheit der einzelnen Betriebsgrößengruppen in Hinsicht auf die Rohstoffkosten abgelesen werden.

b. Die aus der Mühlenbruttospanne zu deckenden Kosten

In dieser Kostengruppe werden die Kosten des Getreidebezuges, der Verwaltung und des Vertriebes sowie die eigentlichen Kosten der Vermahlung erfaßt. Die Höhe dieser Kosten schwankt zwischen DM 83,54 bei den Großmühlen und DM 91,51 bei den Mittelmühlen. Sie verteilen sich wie folgt ¹⁾:

Tabelle 11

	M	GM	G
	(in DM/to)	(in DM/to)	(in DM/to)
Kosten der Getreideanfuhr	3,87	2,41	1,17
aus dem Mahllohn zu deckende Kosten	74,62	73,64	69,00
restliche, aus der Mühlenbruttospanne zu deckende Kosten	<u>13,02</u>	<u>15,28</u>	<u>13,37</u>
	91,51	91,33	83,54
	100 %	99,5%	91,2%

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O. S.30

Ehe auf die einzelnen Posten dieser Kostengruppe, der aus der Mühlenbruttospanne zu deckenden Kosten, im folgenden näher eingegangen wird, muß zu deren Gliederung einiges gesagt werden.

Die Gliederung der vorliegenden Kostenanalyse folgt dem Aufbau der Kalkulation der Mühlenbetriebe. In dieser werden die anfallenden Vertriebskosten nicht in einem Posten ausgewiesen, sondern teilweise im Mahllohn, im sogenannten Frachtausgleich und in der Mehlhandelsspanne verrechnet. Die Kalkulation der Mühlenbetriebe dient der Errechnung des Bäckerpreises. Das ist der Preis, zu dem die Mühle das Mehl dem Bäcker abgibt. Da sich die Mühlen aber in großem Umfange beim Vertrieb ihres Erzeugnisses des Großhandels bedienen, ist es notwendig, einen Abgabepreis an den Großhandel zu ermitteln. Der Preisnachlaß, den der Großhändler gegenüber dem Bäcker erhält, soll in etwa der Kostenersparnis entsprechen, die der Mühle daraus erwächst, daß sie nicht selbst den Vertrieb an den Bäcker besorgen muß. In der Kalkulation wird dieser Preisnachlaß Mehlhandelsspanne genannt; in der Kostenrechnung werden die Mehrvertriebskosten, die im Bäckergeschäft anfallen; unter eben dieser Bezeichnung erfaßt. In diesen Mehrvertriebskosten sind alle möglichen Kostenarten enthalten, so Löhne, Gehälter, Kraftfahrzeugkosten, Provisionen an Vertreter usw., ausgenommen die Kosten der Mehlabfuhr. Das heißt, die höheren Kosten der Mehlabfuhr, die im Bäckergeschäft gegenüber dem Großhandelsgeschäft entstehen, werden nicht in den Mehrvertriebskosten des Bäckergeschäftes ausgewiesen, sondern in den Mehlabfuhrkosten zusammen mit denen erfaßt, die beim Absatz an den Großhandel anfallen.

Die Mühlen verkaufen ihr Erzeugnis in der Regel frei Haus des Abnehmers. Dabei ist der Preis unabhängig vom Standort des Kunden. Dementsprechend wird der Abgabepreis nicht nach den bei der Lieferung tatsächlich anfallenden Kosten errechnet, sondern lediglich eine Frachtpauschale im Preis in Rechnung gestellt. Dieser Frachtpauschale in der Kalkulation entspricht der Posten Mehlabfuhrkosten in der Kostenrechnung.

Die restlichen Vertriebskosten, wie nach Erfassung der Mehlabfuhrkosten und der Mehrvertriebskosten im Bäckergeschäft verbleiben, werden zu den Mahllohnkosten gerechnet und in der Kalkulation entsprechend im Mahllohn berücksichtigt.

Die Kosten der Getreideanfuhr mit eigenem Lastkraftwagen gehören zu den Rohstoffeinstandskosten. Sie wurden deshalb zusammen mit den Rohstoffkosten behandelt.

Wenn man die Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind, um die Kosten des Getreidebezuges kürzt, ergeben sich folgende Werte: ¹⁾

M	GM	G
in DM/to	in DM/to	in DM/to
87,64	88,92	82,37
100 %	101,46 %	94 %

In der Gruppe der aus dem Mahllohn zu deckenden Kosten ²⁾ sind enthalten: Die Kosten der Beschaffung - ausgenommen die Getreidebezugskosten -, die Kosten der Fertigung, der Verwaltung und des Vertriebes - ausgenommen die Mehlabfuhrkosten und die Sonderkosten des Vertriebes -. man kann demnach sagen, dieser Posten enthält im wesentlichen die Kosten des Geschehens innerhalb des Betriebes.

1) Siehe S.31

2) Siehe S.34

Zusammensetzung der aus dem Mahllohn zu deckenden Kosten nach Betriebsgrößen
in DM je Tonne I)

Betriebsgröße	M		GM		G	
	56,4 v.H.		55,9 v.H.		66,3 v.H.	
Durchschnittlicher Beschäftigungsgrad						
Aus dem Mahllohn zu deckende Kosten:						
1) Hilfs- und Betriebsstoffe	DM	v.H.	DM	v.H.	DM	v.H.
	9,93	13,3	10,48	14,2	10,57	15,3
2) Personalkosten						
a) Löhne	7,74		7,76		7,90	
b) Gehälter	6,29		5,58		5,84	
c) soziale Leistungen	1,98		2,16		2,50	
d) kalkulatorischer Unternehmerlohn	<u>3,82</u>	26,5	<u>2,25</u>	24,1	<u>0,44</u>	24,2
3) Steuern, Abgaben, Beiträge	10,51	14,1	10,30	14,0	10,26	14,8
4) Verschiedene Kosten	5,22	7,0	6,10	8,3	4,65	6,7
5) Instandhaltung durch Fremde	2,79	3,7	2,32	3,1	2,33	3,4
6) Kalkulatorische Kosten						
a) kalkulatorische Abschreibung	9,63		9,27		7,32	
b) kalkulatorische Verzinsung	11,66		12,23		12,24	
c) kalkulatorisches Wagnis	<u>5,05</u>	35,4	<u>5,19</u>	36,3	<u>4,95</u>	35,6
	74,62	100	73,64	100	69,00	100

Bei einer oberflächlichen Betrachtung dieser Kostengruppe fällt erstens die Gleichmäßigkeit der Prozentsätze der Kostenarten bei den einzelnen Betriebsgrößen und zweitens die Tendenz auf, mit zunehmender Betriebsgröße, jedoch insbesondere bei den Großmühlen gegenüber den Mittel- und den größeren Mittelmühlen, abzufallen. Drittens ist die bedeutende Höhe der kalkulatorischen Kosten erwähnenswert.

Die Höhe der einzelnen Kostenarten bei den verschiedenen Betriebsgrößenklassen läßt sich zum Teil wiederum aus der Struktur der Betriebe erklären. Die Höhe der Kosten der Hilfs- und Betriebsstoffe steigt mit zunehmender Betriebsgröße an. Dahinter verbirgt sich nicht sinkende Wirtschaftlichkeit bei wachsender Betriebsgröße, sondern die Ursache liegt zum Teil in der Tatsache begründet, daß mit zunehmender Betriebsgröße die Betriebe immer mehr dazu übergehen, Reparaturen in eigener Regie durchzuführen. Die dazu notwendigen Materialien werden in der Kostenart der Hilfs- und Betriebsstoffe erfaßt. Dieser Tatsache entsprechen andererseits die höheren Kosten der Instandhaltung durch Fremde bei den Mittelmühlen gegenüber den größeren Mittelmühlen und den Großmühlen. Der höhere Aufwand für Fremdreparaturen bei den Mittelmühlen wird außerdem mit der im Durchschnitt höheren Eigenversorgung dieser Betriebe mit Strom zusammenhängen. Diese ist deshalb möglich, weil im Gegensatz zu den Großmühlen die Betriebe dieser Betriebsgrößenklasse zum Großteil eigene Kraftwerke, insbesondere Wasserkraftwerke besitzen, die einen wesentlichen Teil des Strombedarfes decken.

Die Instandhaltung dieser Kraftherzeugungsanlagen bedingt laufend Fremdreparaturen.

Die Stromversorgung bei den einzelnen Betriebsgrößen ¹⁾.

Tabelle 13

	M	GM	G
Mehr als 50 % Eigenstrom	46 %	43 %	31 %
50 % "	16 %	7 %	13 %
weniger als 50 % "	<u>38 %</u>	<u>50 %</u>	<u>56 %</u>
	100 %	100 %	100 %

Andererseits erklärt der abnehmende Anteil der eigenen Stromerzeugung an der Stromversorgung bei steigender Betriebsgröße die Zunahme der Hilfs- und Betriebsstoffkosten; denn darin sind auch die Kosten für bezogenen Fremdstrom enthalten.

Man kann deshalb bei zunehmender Betriebsgröße eine Verlagerung der Kosten von den Fremdrepaurkosten zu den Hilfs- und Betriebsstoffkosten vermuten. Die Addition dieser beiden Kostenarten bestätigt dies ²⁾

Tabelle 14

	M (DM/to)	GM (DM/to)	G (DM/to)
Hilfs- u. Betr. Stoffe	9.93	10.48	10.57
plus Fremdrepaurkosten	<u>2.79</u>	<u>2.32</u>	<u>2.33</u>
	12.72	12.80	12.90

Die Höhe der Personalkosten ist bei den einzelnen Betriebsgrößeklassen verschieden. Mit zunehmender Betriebsgröße sinken sie ab.

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.7

2) Siehe S. 34

Tabelle 15

Personalkosten bei den einzelnen Betriebsgrößen ¹⁾
in DM/to

	M	GM	G
Löhne	7,7'	7,76	7,90
Gehälter	6,29	5,58	5,84
soz. Leistungen	1,98	2,16	2,50
kalkulatorischer Unternehmerlohn	<u>3,82</u>	<u>2,25</u>	<u>0,44</u>
	19,83	17,75	16,68
	100 %	90 %	84 %

Am deutlichsten tritt diese Tendenz beim kalkulatorischen Unternehmerlohn in Erscheinung. Die unterschiedliche Höhe dieser Kostenart läßt sich aus der Struktur der Betriebe erklären. Bei den Mittel- und größeren Mittelmühlen handelt es sich in der Mehrzahl um Betriebe von Einzelunternehmern oder von offenen Handelsgesellschaften, während bei den Großmühlen in erster Linie die Rechtsform der Aktiengesellschaft oder der Gesellschaft mit beschränkter Haftung anzutreffen ist. Bei diesen Kapitalgesellschaften tritt an die Stelle des kalkulatorischen Unternehmerlohnes das Gehalt des Vorstandes. Die dem kalkulatorischen Unternehmerlohn entsprechenden Kosten sind bei den Kapitalgesellschaften daher in der Kostenart Gehälter erfaßt ²⁾. Wenn wir dementsprechend den kalkulatorischen Unternehmerlohn den Gehältern zurechnen, weisen insbesondere diese die Tendenz auf, mit steigender Betriebsgröße zu sinken.

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.36

2) Die unterschiedliche Höhe des kalkulatorischen Unternehmerlohnes läßt sich auch aus dem Prozentsatz erklären, mit dem Inhaber und Familienangehörige an der Zahl der Beschäftigten beteiligt sind (Ifo-Bericht 54 a.a.O., S.5):

Dieser beträgt bei den

M	Mühlen	10 %
GM	"	5 %
G	"	1 %

Tabelle 16

	M	GM	G
	(DM/to)	(DM/to)	(DM/to)
Gehälter	6.29	5.58	5.84
Unternehmerlohn	3.82	2.25	0.44
Anteilige Sozialleistungen ¹⁾	<u>0.85</u>	<u>0.90</u>	<u>1.06</u>
	10.96	8.73	7.34
Löhne	7.74	7.76	7.90
Anteilige Sozialleistungen	<u>1.13</u>	<u>1.26</u>	<u>1.44</u>
	8.87	9.02	9.34

Die Gehälter und der kalkulatorische Unternehmerlohn sind in erster Linie dem Beschaffungs-, Vertriebs- und Verwaltungsbereich der Betriebe zuzurechnen. Daher kann man sagen, daß sich unter den gegebenen ²⁾ Umständen mit zunehmender Betriebsgröße eine kostenmäßige Überlegenheit in diesen Betriebsbereichen herausbildet.

Dieses Verhalten der Beschaffungs-, Vertriebs- und Verwaltungskosten läßt sich zum Teil daraus erklären, daß mit zunehmender Betriebsgröße die Anzahl der Lieferanten und Kunden und damit die Anzahl der Geschäftsvorfälle nicht so schnell zunimmt wie der Umsatz; das heißt, daß mit einem Lieferanten bzw. Kunden lediglich größere Umsätze getätigt werden, die keineswegs mehr Arbeit verursachen.

Diese Überlegenheit geht auch aus dem Verhältnis der Vermahlungsmenge zu der Anzahl der Angestellten bzw. Angestellten plus mitarbeitenden Inhabern und deren Familienangehörigen hervor.

-
- 1) Die Sozialleistungen sind entsprechend dem Verhältnis der Löhne und Gehälter zueinander aufgeteilt worden.
 - 2) Die Einschränkung "unter den gegebenen Umständen" erfolgt deshalb, weil bei dieser Auswertung der Ergebnisse der Kostenstrukturuntersuchung die Auslastung der Kapazität nicht berücksichtigt wurde.

Tabelle 17

Anzahl der Angestellten je 1000 to Vermahlung ¹⁾

M	GM	G
1,7	1,3	1,0

Tabelle 18

Anzahl der Angestellten, der Inhaber und deren mitarbeitenden Familienangehörigen je 1000 to Vermahlung ¹⁾

M	GM	G
2,3	1,5	1,1

Die mit der Betriebsgröße steigenden Lohnkosten erklären sich jedoch nicht mit sinkender Vermahlungsleistung je Arbeiter, sondern sie können ihre Ursache nur in steigenden durchschnittlichen Lohnsätzen bei zunehmender Betriebsgröße haben ²⁾. Zum Teil wird dies darin begründet sein, daß die größeren Betriebe vielfach in Städten oder in deren Nähe ihren Standort haben und deshalb in andere Lohnklassen fallen.

Der Rückgang der Anzahl der Arbeiter je 1000 Tonnen Vermahlung wird zum Teil auf einen höheren Stand der Mechanisierung und Automatisierung bei zunehmender Betriebsgröße zurückzuführen sein ²⁾.

Als Ergebnis der Untersuchung der Personalkosten ist demnach die Abhängigkeit der Höhe dieser Kostenart von der Betriebsgröße festzustellen.

Die Kostengruppe der Steuern, Abgaben und Beiträge weist zwischen den einzelnen Betriebsgrößeklassen nur geringfügige Unterschiede auf.

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.5 und 14, bildet die Grundlage für diese Zahlen

Tabelle 19

2) Arbeiter je 1000 Tonnen Vermahlung

M	GM	G
4	3,8	2,9

Diese Werte errechnen sich aus den Angaben des Ifo-Berichtes 54, a.a.O., S.5 und 14.

Tabelle 20

	M	GM	G ¹⁾
Steuern, Abgaben und Beiträge in DM je Tonne Vermahlung	10.51	10.30	10.26

Die Gleichmäßigkeit, mit der diese Kosten bei den einzelnen Betriebsgrößen anfallen, konnte erwartet werden. Handelt es sich bei den Steuern doch vor allem um die Umsatzsteuer, die mit einem festen Prozentsatz vom Umsatz erhoben wird, sodann um die Grundsteuer und die Vermögensteuer, die dem Wert des Grund und Bodens bzw. dem Wert des Betriebes verhältnismäßig und demnach wiederum der Betriebsgröße proportional sind. Außerdem ist darin die Gewerbesteuer erfaßt, die in ihrer Höhe vom Ausmaß der Betriebstätigkeit abhängt. Die Kraftfahrzeug- und Beförderungsteuer dagegen sind in den Getreideanfuhr- bzw. Mehlabfuhrkosten enthalten²⁾.

In der Gruppe "Verschiedene Kosten" sind nicht alle Kosten der Klasse 4, Konto 46 des Kontenrahmens für Mühlenbetriebe enthalten³⁾. Ein Teil davon ist vielmehr in der vorliegenden Aufstellung gesondert ausgewiesen, so die Kosten der Lohnvermahlung und der Mehlabfuhr. Aber auch Reisekosten, Werbe- und Repräsentationskosten sowie Provisionen sind teilweise nicht hier erfaßt, sondern im Posten "Mehrvertriebskosten im Bäckergeschäft" enthalten. Insbesondere zählen zu dieser Kostengruppe die Mieten, Pachten, Versicherungen, Reisekosten und Agentenprovisionen, die Werbungs- und Repräsentationskosten, Bürounkosten, Rechtshilfe- und Beratungskosten.

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.50

2) Siehe auch S.33 bzw. 47

3) Vgl. "Erläuterungen und Richtlinien zum Betriebsabrechnungsbogen für Getreidemühlen vom 4. Januar 1954" zusammengestellt von der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen.

Tabelle 21

	M	GM	G ¹⁾
Verschiedene Kosten in DM je to	5,22	6,10	4,65

Die Werte der einzelnen Betriebsgrößenklassen weichen verhältnismäßig stark von einander ab; die Vielzahl der enthaltenen Kosten läßt dies jedoch verstehen.

In der Gruppe der kalkulatorischen Kosten sind die kalkulatorischen Abschreibungen, die kalkulatorischen Zinsen und die kalkulatorischen Wagnisse erfaßt. Der kalkulatorische Unternehmerlohn dagegen wurde außer acht gelassen und zu den Personalkosten²⁾ gezählt.

Tabelle 22

Kalkulatorische Kosten ohne kalkulatorischen
Unternehmerlohn in DM je to Vermahlung³⁾

	M	GM	G
kalkulatorische Ab- schreibung	9,63	9,27	7,32
kalkulatorische Ver- zinsung	11,66	12,23	12,24
kalkulatorisches Wagnis	<u>5,05</u>	<u>5,19</u>	<u>4,95</u>
	26,34	26,69	24,51

Mit 26,34 bzw. 26,69 DM je Tonne weisen die Summen der kalkulatorischen Kosten der Mittelmühlen bzw. größeren Mittelmühlen geringfügige Abweichungen von einander auf. Mit 24,51 DM je Tonne liegen diese Kosten bei den Großmühlen gegenüber den Mittel- und größeren Mittelmühlen wesentlich niedriger. Zurückzuführen ist dieser niedere Stand der kalkulatorischen Kosten bei den Großbetrieben auf das Sinken

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.51

2) Siehe S. 36 ff

3) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.53 ff

der kalkulatorischen Abschreibungen mit zunehmender Betriebsgröße, jedoch insbesondere bei den Großmühlen.

Hinter der Abnahme der kalkulatorischen Abschreibungen bei wachsender Betriebsgröße kann sich zweierlei verbergen, einmal die Tatsache, daß bei Maschinen und Anlagen der Preis langsamer zunimmt als deren Kapazität, mit anderen Worten gesagt, daß mit zunehmender Größe der Betriebe das Verhältnis zwischen Kapazität und investiertem Kapital günstiger wird, und daß zum anderen die Belastung der Tonne Vermahlung mit kalkulatorischer Abschreibung vom Grad der Auslastung der Kapazität der Anlagen und Maschinen abhängt ¹⁾. Für letzteres spricht insbesondere der geringe Unterschied der Werte der Mittel- und der größeren Mittelmühlen.

Soweit die kalkulatorischen Zinsen den einer Abschreibung unterliegenden Wirtschaftsgütern entsprechen, werden sie von denselben Ausgangswerten errechnet wie die kalkulatorischen Abschreibungen. Dies läßt vermuten, daß die kalkulatorischen Zinsen proportional zu den kalkulatorischen Abschreibungen anfallen. Entgegen dieser Erwartung nimmt die Höhe der kalkulatorischen Zinsen mit wachsender Betriebsgröße zu. Dieser Umstand kann von einer mehr als proportionalen Zunahme des Umlaufvermögens bei steigender Betriebsgröße herrühren.

Sowohl die Höhe der Werte für die kalkulatorischen Abschreibungen als auch für die kalkulatorischen Zinsen hängt unter anderem von der Bewertung und der Bilanzpolitik ab, die die einzelnen Betriebe praktizieren. Die Aussagekraft der einzelnen Werte, ebenso wie des Vergleiches der Werte miteinander, ist deshalb sehr beschränkt.

1) Der durchschnittliche Beschäftigungsgrad beträgt bei den Mittelmühlen 56,4 %, bei den größeren Mittelmühlen 55,9 %, bei den Großmühlen dagegen 66,3 % Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.30

Als Kosten der kalkulatorischen Wagnisse wurden 1 % der gesamten Kosten laut Betriebsabrechnungsbogen angesetzt ¹⁾. Dieser Posten hat demnach keine besondere Aussagekraft, da in ihm nur die übrigen Kosten nochmals zusammengefaßt erscheinen.

Die kalkulatorischen Abschreibungen und Zinsen stellen Kosten der Kapitalnutzung dar. Dazu gehören ihrem Wesen nach auch die Kosten der Instandhaltung durch Fremde und ein Teil der Hilfs- und Betriebsstoffkosten, soweit darin Materialien für Eigenreparaturen enthalten sind. Die Summe der kalkulatorischen Abschreibungen, der kalkulatorischen Zinsen und der Fremdreparaturen beläuft sich bei den einzelnen Betriebsgrößen auf 21,89 - 24,08 DM je Tonne:

	Tabelle 23		
	g 2.)		
	M	GM	
kalkulatorische Abschreibungen			
Zinsen und Fremdreparaturen in			
DM je Tonne	24,08	23,82	21,89
% der gesamten Mahllohnkosten	32,2	32,4	31,7

Selbst wenn man die Kosten der Eigenreparaturen außer acht läßt, machen demnach die anlagebedingten Kosten nahezu ein Drittel der "aus dem Mahllohn zu deckenden Kosten" aus. Dieses Ergebnis war zu erwarten. Selbst eine flüchtige Besichtigung eines modernen Mühlenbetriebes vermittelt den Eindruck, daß der Produktionsfaktor Kapital im Vordergrund steht und der Mensch das "Werkzeug" nur wartet und kaum irgendwo selbst Hand anlegt.

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.55

2) Diese Werte errechnen sich aus den Angaben auf S. 36 und 41

Dieser hohe Grad der Kapitalintensität des Vermahlungsvorganges läßt den fixen Kosten innerhalb der Gesamtkosten eine besondere Bedeutung zukommen. Zu diesen fixen Kosten zählen außer den Kapitalnutzungskosten auch Teile der Löhne und Gehälter, da die Wartung der Anlagen unabhängig vom Beschäftigungsgrad notwendig ist.

Die gesamten Kosten, die aus dem Mahllohn zu decken sind, weisen mit

DM/to 74,32 bei den Mittelmühlen,

DM/to 73,64 bei den größeren Mittelmühlen und

DM/to 69,-- bei den Großmühlen ¹⁾

die Tendenz auf, mit zunehmender Betriebsgröße geringer zu werden. Nach diesem Ergebnis könnte man unter den gegebenen Umständen ²⁾ von steigender Wirtschaftlichkeit bei wachsender Betriebsgröße sprechen. Zurückzuführen ist diese Kostendegression vor allem auf das Verhalten der Personalkosten.

1) Vgl. nachfolgende Tabelle 24 auf S. 45

2) Diese Einschränkung ist deshalb notwendig, weil bisher die Auslastung der Kapazität bei der Betrachtung außer acht gelassen wurde.

Tabelle 24

Übersicht über die Mahllohnkosten, gegliedert
nach Betriebsgrößen in DM/to

	M	GM	G
Personal- kosten	19,83 ! (100 %)	17,75 (89,5 %) (-2,08)	16,68 (84,1 %) (-3,15)
kalkulatori- sche Kosten	26,34 (100 %)	26,69 (101,3 %) (+0,35)	24,51 (89,3 %) (-1,83)
verschiedene Kosten	5,22 (100 %)	6,10 ! (117 %) (+0,88)	4,65 (89 %) (-0,57)
Hilfs- u. Betriebs- stoffe 9.93	10.48	10.57	
Fremd- repara- turen 2.79	2.32	2.33	
Steuern und Ab- gaben 10.51	23.23 (100 %)	23.10 (99,50%) (-0,13)	23.16 (99,7 %) (-0,07)
	74,62 (100 %)	73,64 (98,7 %) (-0,98)	69,00 (92,5 %) (-5,62)

Nahezu die gleiche Höhe erreicht die Kostensumme der "Hilfs- und Betriebsstoffe", der "Fremdreparaturen" und der "Steuern und Abgaben" bei den verschiedenen Betriebsgrößen. Insbesondere bei den "kalkulatorischen Kosten" fällt die Gleichmäßigkeit bei den Mittel- und größeren Mittelmühlen auf, während gegenüber diesen ein kräftiges Absinken bei den Großmühlen festgestellt werden kann. Erwähnenswert ist auch, daß die "verschiedenen Kosten" der Großmühlen gegenüber den Mittel- und größeren Mittelmühlen merklich absinken.

Aus einer genaueren Untersuchung des der obigen Übersicht zugrunde liegenden Materials ¹⁾ geht her-

1) Siehe die Tabellen im Anhang des Ifo-Berichtes 54.

vor, daß die Höhe des Postens "Personalkosten" von 19,83 DM je Tonne bei den Mittelmühlen und die Höhe des Postens "Verschiedene Kosten" bei den größeren Mittelmühlen mit 6,10 DM je Tonne durch die extremen Verhältnisse einzelner Betriebe verursacht worden sind. Demnach müssen diese Posten als außerordentlich hoch angesehen werden. Schalten wir diese Extremwerte bei den Mittelmühlen und den größeren Mittelmühlen aus, so ergibt sich bei diesen sowohl für die "Personalkosten" als auch für die "Verschiedenen Kosten" dieselbe Gleichmäßigkeit wie für die "kalkulatorischen Kosten". Demnach kann nicht mehr davon gesprochen werden, daß diese Kosten mit wachsender Betriebsgröße abnehmen. Vielmehr ist lediglich ein Absinken dieser Kosten bei den Großmühlen gegenüber den Mittel- und größeren Mittelmühlen festzustellen. Dieser Umstand kann nicht mehr als durch die Betriebsgröße bedingt angesehen werden, sondern es drängt sich der Schluß auf, daß dies die Folge des verschiedenen Beschäftigungsgrades der Großmühlen gegenüber den Mittel- und größeren Mittelmühlen ist. Es handelt sich nämlich bei den betreffenden Kostengruppen in erster Linie um fixe Kosten, die bei zunehmendem Beschäftigungsgrad je Tonne Vermahlung abnehmen. Selbst ein Vergleich der nichtberichteten Summen der "Personalkosten", der "kalkulatorischen Kosten" und der "verschiedenen Kosten" der einzelnen Betriebsgrößen mit deren Beschäftigungsgrad legt diesen Schluß nahe.

Tabelle 25

	M	GM	G
Beschäftigungsgrad ¹⁾ in %	56,4	55,9	66,3
Summe der Personal- kosten, der kalkula- torischen Kosten und der verschiedenen Kosten in DM/to ²⁾	51,29	50,54	46,84

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.30

2) Vgl. Tabelle 12 auf S.34

Die restlichen aus der Mühlenbruttospanne zu deckenden Kosten setzen sich wie folgt zusammen ¹⁾:

	M (in DM/to)	GM (in DM/to)	G (in DM/to)
Kosten der Mehlabfuhr	8.30	9.50	9.40
Mehrvertriebskosten im Bäckergeschäft	4.57	4.77	2.37
Kosten der Kleinpackung	<u>0.15</u>	<u>1.01</u>	<u>1.60*</u>
	13.02	15.28	13.37

Eine ganze Reihe von Umständen beeinflusst die Höhe der Mehlabfuhrkosten, so die räumliche und die verkehrstechnische Lage, die Struktur des Abnehmerkreises und der Beschäftigungsgrad.

Die räumliche Lage oder, anders ausgedrückt, die Entfernung der einzelnen Kunden von der Mühle wirkt sich auf die Höhe der anfallenden Mehlabfuhrkosten verständlicherweise sehr stark aus. Die logische Folgerung, daß mit wachsender Betriebsgröße in der Regel ²⁾ auch der durchschnittliche Absatzradius zunehmen muß, wird durch folgende Statistik bestätigt:

Tabelle 27

Durchschnittliche Entfernung im Mehlabsatz ³⁾

	M	GM	G
im Großhandelsgeschäft	70 km	86 km	128 km
im Bäckergeschäft	45 km	44 km	91 km
gewogenes Mittel	53,50 km	66,7 km	119,5 km

Von Bedeutung ist daneben auch die Struktur des Kundenkreises, das heißt der Anteil des Bäckergeschäftes bzw. des Großhandelsgeschäftes am gesamten Absatz. Beim Bäckergeschäft wiederum spielt eine Rolle die

1) Vgl. Tabelle 12 auf S.34

2) Nicht unbedingt muß der größere Betrieb ein räumlich größeres Absatzgebiet haben. So kann beispielsweise ein Betrieb, der in der Nähe einer Großstadt liegt, in dieser den Großteil der Produktion absetzen und dadurch große Entfernungen im Mehlabsatz vermeiden.

3) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.18 ff

durchschnittliche Abnahmemenge durch den einzelnen Kunden; denn die Größe der Abnahmemenge entscheidet über die Auslastung der Kapazität des Fuhrparks und damit darüber, wie sich die Fuhrparkkosten auf die vertriebene Mehlmenge verteilen. So wird beispielsweise die Tonne vermahlene Getreide mit wesentlich höheren Abfuhrkosten belastet, wenn ein Kunde nur eine Tonne Mehl kauft und zur Erfüllung dieses Auftrages ein Lastkraftwagen mit 5 to Nutzlast herangezogen werden muß, als wenn ein anderer Kunde 5 Tonnen Mehl abnimmt und dabei die Kapazität des Lastkraftwagens voll ausgelastet werden kann. In der Praxis wird dieser extreme Fall, daß wegen weniger Sack Mehl ein Lastkraftwagen auf die Reise geschickt wird, selten vorkommen. Man wird vielmehr versuchen, auf einer Fahrt mehrere Kunden zu beliefern, um die Ladefähigkeit des Lastkraftwagens voll auszunützen. Da die belieferten Kunden aber meist nicht an einem Ort ansässig sind, wird trotzdem auf Teilen der Fahrtstrecke die Ladefläche nur teilweise ausgenützt sein. Die dabei anfallenden "Leerlaufkosten" werden entsprechend höhere Abfuhrkosten je Tonne Vermahlung bedingen.

Im Großhandelsgeschäft dagegen kann angenommen werden, daß selbst die kleinste Abnahmemenge noch ausreicht, um die Ladefähigkeit eines Lastkraftwagens voll auszunützen. Dies ermöglicht eine günstige Kostenverteilung.

Diese Überlegung könnte zu dem Ergebnis führen, daß das Großhandelsgeschäft kostengünstiger und damit möglicherweise auch rentabler ist. Bei der Beurteilung der Rentabilität des Großhandelsgeschäfts bzw. des Bäckergeschäftes müssen jedoch neben den Kosten auch die Erlöse beachtet werden. Das Großhandelsgeschäft bringt wegen des Preisnachlasses, der dabei gewährt werden muß, geringere Erlöse als das Bäckergeschäft. Erst nach einem Vergleich des Preisnachlasses in Form der Mehlhandelsspanne mit den Mehrver-

triebskosten im Bäckergeschäft und den höheren Abfuhrkosten im Bäckergeschäft kann somit diese Frage beantwortet werden.

Falls die Bäckerkundschaft in nächster Nähe der Mühle liegt (bis zu einer Entfernung von etwa 50 km), reicht in der Regel die Mehlhandelsspanne aus, um die höheren Kosten des Absatzes an die Bäckerkundschaft zu decken. In diesem Fall ist der direkte Absatz an den Bäcker für die Mühle rentabel. Liegt die Kundschaft dagegen weiter von der Mühle entfernt, so ist es kostengünstiger, den Großhandel in den Vertrieb einzuschalten. Aus diesem Grunde nehmen die Großmühlen, die große Vertriebsradien aufweisen, in hohem Maße die Dienste des Großhandels in Anspruch. Aus demselben Grunde weisen auch die Mittel-, die größeren Mittel- und die Großbetriebe im Großhandelsgeschäft wesentlich größere Vertriebsradien auf als im Bäckergeschäft ¹⁾.

Tabelle 28

Verteilung des Mehlabsatzes auf das
Bäckergeschäft und das Großhandels-
geschäft ²⁾

	M	GM	G	Ø
Bäckergeschäft	66 %	46 %	23 %	34 %
Großhandelsgeschäft	<u>34 %</u>	<u>54 %</u>	<u>77 %</u>	<u>66 %</u>
	100 %	100 %	100 %	100 %

Wie beim Bezug des Getreides, so ist auch bei der Abfuhr des Mehls die verkehrstechnische Standort-situation ³⁾ von großem Einfluß auf die Höhe der anfallenden Kosten. Erspart doch der Gleis- bzw.

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.17/18

2) Siehe S. 47

3) Siehe S. 30

Wasseranschluß die Zufuhr des Mehles zur Wasser- bzw. Bahnstation und das dabei notwendige Umladen, ganz abgesehen von der Billigkeit des Wasser- bzw. Schienenweges. Dieser Vorteil wirkt sich verständlicherweise dann besonders aus, wenn die Struktur des Kundenkreises große Abnahmemengen bei nur wenigen Abnehmern ermöglicht, wie das im Großhandelsgeschäft der Fall ist. Gerade die Großbetriebe nützen diese Chance. Ihre im Durchschnitt günstigere Beschäftigungslage erlaubt es ihnen auch, die fixen Kosten des Fuhrparkes vorteilhaft auf die Gesamtvermahlung zu verteilen. Daher kommen ihnen, ähnlich der Situation auf der Beschaffungsseite, zwar lange, aber billige Vertriebswege zugute.

Nur so ist es zu verstehen, daß die Großmühlen trotz der größeren Vertriebsradien nur geringfügig höhere Vertriebskosten aufweisen als die Mittelmühlen, und daß sie gegenüber den größeren Mittelmühlen sogar niedrigere Werte verzeichnen können.

Das Verhältnis der Mehlabfuhrkosten der einzelnen Betriebsgrößenklassen zueinander wird sich aber in Zukunft wesentlich zu Ungunsten der Großbetriebe verschieben. Im Rahmen der Verkehrsfinanzgesetze vom 6.4.1955¹⁾ wird bis zum 1.4.1958 die Beförderungsteuer für den Werkfernverkehr erhöht. Diese betrug ursprünglich 0,99 Pfennige je Tonnenkilometer²⁾, erhöhte sich ab 6.4.1955 auf 3 Pfennige und ab 1.10.56 auf 4 Pfennige. Ab 1.4.1958 werden 5 Pfennige je Tonnenkilometer erhoben. Diese Steuererhöhung bringt insbesondere den Großbetrieben eine merkliche Steigerung der Vertriebskosten, denn sie tätigen einen Großteil ihres Umsatzes außerhalb des

1) § 11/II des Beförderungsteuergesetzes in der Fassung vom 13.6.1955, BGBI.I S.366

2) § 4/III der II.Verordnung zur Änderung von Vorschriften über die Durchführung des Beförderungsteuergesetzes vom 29.1.1952, BGBI.I S.91

beförderungsteuerfreien Gebietes von 50 km im Umkreis des Betriebes.

Die Zone bis zu 50 km im Umkreis befahren ¹⁾	
im Großhandelsgeschäft	59 % der Mittelmühlen
	38 % der größeren Mittelmühlen
	12 % der Großmühlen
im Bäckergeschäft	78 % der Mittelmühlen
	78 % der größeren Mittelmühlen
	44 % der Großmühlen.

Die Zone über 50 km im Umkreis befahren	
im Großhandelsgeschäft	41 % der Mittelmühlen
	62 % der größeren Mittelmühlen
	88 % der Großmühlen
im Bäckergeschäft	22 % der Mittelmühlen
	22 % der größeren Mittelmühlen
	56 % der Großmühlen

Selbst wenn man berücksichtigt, daß die Großmühlen einen beachtlichen Teil ihres Mehles mit Hilfe von Bahn oder Schiff absetzen, werden sie daher von den Folgen der Verkehrsfinanzgesetze ungleich schwerer getroffen werden als die Mittelmühlen und die größeren Mittelmühlen. Wie sich diese Erhöhungen auswirken, läßt sich zahlenmäßig nicht belegen. Wenn man aber beispielsweise von den durchschnittlichen Vertriebsradien der Mittelmühlen von 53,3 km, der größeren Mittelmühlen von 66,7 km und der Großmühlen von 119,5 km ausgeht, müßten die Großmühlen im Durchschnitt etwa 50 km je Tonne mehr versteuern als die Mittelmühlen und die größeren Mittelmühlen. Dies würde aber die Tonne Vermahlung bei einem Steuersatz von 5 Pfennigen je Tonne und Kilometer um $(5 - 1) \times 50 = \text{DM } 2.--$ mehr belasten als bisher.

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.18/19

Allerdings ist zu beachten, daß gerade im Großhandelsgeschäft die Großmühlen einen ansehnlichen Teil ihrer Lieferungen durch Eisenbahn bzw. Binnenschifffahrt ausführen lassen und somit nur ein Teil der Lieferungen der Beförderungssteuer unterliegt.

Die Großmühlen versuchen, der Besteuerung des Werkfernverkehrs aus dem Wege zu gehen, indem sie Frachtführer einschalten. Sie haben dann aber höhere Abfuhrkosten zu tragen.

Man kann daher zusammenfassend sagen, daß durch die Verkehrsfinanzgesetze die Situation der Großmühlen auf der Vertriebsseite wesentlich verschlechtert wird und daß sie damit einen Teil des durchschnittlichen Kostenvorsprungs verlieren, den sie bisher gegenüber den Mittel- und größeren Mittelmühlen aufgewiesen haben. Dies wird sich kostenmäßig so auswirken, daß die Tendenz der Mehlabfuhrkosten, mit steigender Betriebsgröße im allgemeinen zuzunehmen, deutlicher werden wird, als dies bisher der Fall ist.

Tabelle 29

	M	GM	G 1)
Mehlabfuhrkosten in DM/to	8.30	9.50	9.40
durchschnittliche Entfernung im Mehlabsatz in km	53.50	66.70	119.50

Die strukturell bedingte Zunahme der Mehlabfuhrkosten bei wachsender Betriebsgröße weist darauf hin, daß den einzelnen Betriebsgrößen ganz bestimmte Märkte entsprechen: dem Großbetrieb die Großstadt, dem Mittelbetrieb die mittlere Stadt, dem Kleinbetrieb die Kleinstadt und das flache Land. Tragen die einzelnen Betriebsgrößen dieser Gegebenheit Rechnung, so können sie der Progression der Abfuhrkosten bei zunehmender Betriebsgröße aus dem Wege gehen.

1) Vgl. oben S.47 und 48

Die Mehrvertriebskosten im Bäckergeschäft erhält man als Differenz zwischen den Vertriebskosten des Bäckergeschäftes und denen des Großhandelsgeschäftes, nachdem man von diesen die jeweils entsprechenden Mehlabfuhrkosten abgezogen hat.

Wie bereits weiter oben erwähnt, sind in diesem Differenzbetrag alle möglichen Kostenarten vertreten ¹⁾. Insbesondere werden darin jedoch Löhne bzw. Gehälter und Provisionen enthalten sein, die den Vertretern bezahlt worden sind.

Die Mehrvertriebskosten im Bäckergeschäft sind ebenso wie die anderen Kostengruppen auf die Tonne Eigenvermahlung bezogen, nicht auf die im Bäckergeschäft abgesetzte Tonne. Die unterschiedliche Höhe dieser Kosten bei den einzelnen Betriebsgrößenklassen erklärt sich daher aus dem unterschiedlichen Umfang, den das Bäckergeschäft bei diesen einnimmt.

Tabelle 30

	M	GM	G ²⁾
Mehrvertriebskosten im Bäckergeschäft (DM/to)	4.57	4.77	2.37
Anteil des Bäckergeschäfts am Gesamtumsatz in %	66	46	23

Bei der Beurteilung der Kostensituation der einzelnen Betriebsgrößenklassen dürfen die Mehrvertriebskosten im Bäckergeschäft nur dann in Betracht gezogen werden, wenn die entsprechenden Mehrerlöse, die das Bäckergeschäft bringt, mit berücksichtigt werden. Aussagekraft über die Wirtschaftlichkeit der Betriebe kommt den angeführten Zahlenwerten daher nicht zu.

1) Siehe hierzu auch S. 31 ff

2) Vgl. S. 47 und 49

Die Höhe der zusätzlichen Kosten für Kleinpackungen, dieser "Sonderkosten des Vertriebs", hängt ebenso wie die Höhe der "Mehrvertriebskosten im Bäcker-geschäft" in erster Linie vom Ausmaß dieses Geschäftes bei den einzelnen Betriebsgrößenklassen ab, da sie ebenfalls auf die Gesamteigenvermehrung bezogen sind.

	<u>Tabelle 31</u>		
	M	GM	G ¹⁾
	(DM/to)	(DM/to)	(DM/to)
zusätzliche Kosten für Kleinpackungen	0,15	1,01	1,60

In der Tat nimmt mit zunehmender Betriebsgröße der Umfang des Kleinpackungsgeschäftes zu. Dies vor allem deshalb, weil als Abnehmer dieser Kleinpackungen nicht so sehr der Bäcker in Frage kommt als vielmehr der Einzelhändler. Dieser bezieht vom Großhandel, zu dem die größeren Betriebe weit engere Beziehungen unterhalten als die kleinen. Das in Kleinpackungen vertriebene Mehl wird vielfach zum Markenartikel gestempelt. Dafür ist ein beachtlicher Werbeaufwand einerseits und ein bestimmter Mindestumfang des Geschäftes andererseits notwendig. Daher liegt diese Vertriebsart dem Großbetrieb weit mehr als dem Klein- und Mittelbetrieb. In jüngster Zeit versuchen letztere diese Überlegenheit der Großbetriebe durch gemeinsame Gütemarken und gemeinsame Werbung auszugleichen ²⁾.

Für die Sonderkosten der Kleinpackungen gilt dasselbe wie für die Mehrvertriebskosten des Bäcker-geschäftes; auch sie dürfen nur im Zusammenhang mit den Mehrerlösen beurteilt werden, die sie erbringen. Ihnen allein kommt keine besondere Aussagekraft hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit der Betriebe zu.

1) Vgl. S. 47

2) Es sei hier auf die vom Verband Bayrischer Handelsmühlen geschaffenen Gütemarken "Weizenkranz" und "Weizenkrone" hingewiesen.

c. Zusammenfassung der Kosten der Eigenvermahlung

Die bisherigen Untersuchungen ergeben folgendes Bild der Kosten der Eigenvermahlung:

Tabelle 32

Kosten der Eigenvermahlung nach Betriebsgrößengruppen in DM/to¹⁾

	M	GM	G
Beschäftigungsgrad	56,4 %	55,9 %	66,3 %
Rohstoffkosten plus Kosten der Getreideanfuhr	438.50	437.28	438.39
aus dem Mahllohn zu deckende Kosten	74.62	73.64	69.--
Mehlabfuhrkosten	8.30	9.50	9.40
Sondervertriebskosten	4.72	5.78	3.97
Kosten der Eigenvermahlung	526.14	526.20	520.76
Kosten der Eigenvermahlung minus Sondervertriebskosten	521.42	520.42	516.79

Die Kosten der Eigenvermahlung vermindert um die Sonderkosten des Vertriebs (Kosten der Kleinpäckungen und Mehrvertriebskosten des Bäckergeschäftes) wurden deshalb gesondert ausgewiesen, weil diese zwar das Bild der Kostenverhältnisse verzerren, die damit zusammenhängenden Mehrerlöse dagegen nicht aus der Kostenrechnung hervorgehen.

Nach dieser Übersicht vermindern sich die Kosten der Eigenvermahlung bei zunehmender Betriebsgröße. Zurückzuführen ist dies vor allem auf das Verhalten der aus dem Mahllohn zu deckenden Kosten. Im vorhergehenden Abschnitt wurde festgestellt, daß die Höhe

1) Vgl. hierzu auch die Statistiken auf S.24 und 34
Tabelle 4 und 12

dieser Kosten in erster Linie vom Beschäftigungsgrad abhängt. Demnach muß der unterschiedliche Beschäftigungsgrad auch für die unterschiedlichen Kosten der Eigenvermahlung verantwortlich gemacht werden. Der Unterschied zwischen den Mahllohnkosten der Mittel- und größeren Mittelbetriebe ist wie oben erwähnt (S.45 ff) zum Teil auf die extreme Kostensituation einzelner Betriebe zurückzuführen.

Strukturell bedingt ist dagegen die unterschiedliche Höhe der Rohstoffkosten einerseits und der Mehlabfuhrkosten andererseits. Den größeren Betrieben kommen die billigeren Bezugswege zugute, die kleinen Betriebe profitieren dagegen aus der Nähe ihrer Abnehmer. Dieser Vorteil kann den Kostenvorsprung, den die Großmühlen bei den Mahllohnkosten aufweisen, jedoch nicht annähernd ausgleichen.

Unter den gegebenen Umständen kann man demnach von einer offensichtlichen Überlegenheit der Großmühlen gegenüber den Mittel- und größeren Mittelbetrieben in kostenmäßiger Hinsicht sprechen.

2. Sonstige, eigenvermahlungsfremde Kosten

In der Gruppe der sonstigen, eigenvermahlungsfremden Kosten sind die übrigen Kosten der Mühlenbetriebe erfaßt, die mit der Eigenvermahlung nicht in ursächlichem Zusammenhang stehen. Auch sie sind auf die Tonne Eigenvermahlung bezogen. Zu dieser Gruppe zählen die Kosten der Lohnvermahlung, die Kosten der Nebengeschäfte und der Nebenbetriebe. Aussagekraft über die Wirtschaftlichkeit kommt diesen Kosten nicht zu, da sie in ihrer Höhe ausschließlich von den strukturellen Verhältnissen der einzelnen Betriebe abhängen und andererseits die damit zu-

sammenhängenden Erlöse nicht in der Übersicht dargestellt sind.

Tabelle 33

Sonstige, eigenvermahlungsfremde Kosten in DM/to ¹⁾

	M	GM	G
Kosten der Lohnvermahlung	2,09	0,41	1,44
Kosten der Nebengeschäfte	3,60	3,37	3,84
Kosten der Nebenbetriebe	<u>21,50</u>	<u>12,71</u>	<u>4,24</u>
Summe:	27,19	16,49	9,52

Die Höhe der sonstigen, eigenvermahlungsfremden Kosten gibt demnach über die strukturellen Verhältnisse der einzelnen Betriebsgrößenklassen Auskunft, nicht dagegen über deren Leistungsfähigkeit in kostenmäßiger Hinsicht.

Mit abnehmender Betriebsgröße läßt sich eine Zunahme der Lohnvermahlung, der Nebenbetriebe und Nebengeschäfte feststellen. Der verhältnismäßig große Umfang der Lohnvermahlung bei den Mittelmühlen ist aus der räumlichen Lage dieser Betriebe heraus zu verstehen; liegen diese Betriebe doch in erster Linie auf dem Lande, das heißt in den Getreideerzeugungsgebieten. Hier konnte sich die historische Form der Lohnmüllerei erhalten, da die Voraussetzung dieser Betriebsform, das Zusammenfallen von Getreideerzeugung und Mehlerbrauch, gegeben ist.

Über die Bedeutung der Nebengeschäfte und der Nebenbetriebe für die einzelnen Betriebsgrößenklassen gibt folgende Tabelle Auskunft ²⁾:

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.30

2) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.4

Tabelle 34

Art der Nebenbetriebe	M	GM	G	insgesamt
	32	28	16	76 ¹⁾
Landwirtschaft	5	6	4	15
Sägewerk	3	-	-	3
Handelsbetrieb	20	19	7	46
Hafermühle	1	1	-	2
Graupenmühle	-	1	-	1
Ölmühle	1	-	-	1
	30	27	11	68
Art des Nebengeschäftes	M	GM	G	insgesamt
Einlagerung für fremde Rechnung	4	3	3	10
Spedition	-	1	1	2
Stromabgabe	3	1	-	4
	7	5	4	16

1) Diese Werte geben über die Gesamtzahl der an dem Betriebsvergleich beteiligten Betriebe Auskunft.

II. Kosten und Beschäftigungsgrad

Wir haben im vorhergehenden Teil der Untersuchung die Verhältnisse der durchschnittlichen Kosten der einzelnen Betriebsgrößenklassen kennengelernt. Die Auswertung der Ergebnisse erfolgte nur in Hinsicht auf das Merkmal Betriebsgröße. Das kostenbestimmende Merkmal Beschäftigungsgrad wurde nicht berücksichtigt. Der Zusammenhang, der zwischen dem Beschäftigungsgrad der einzelnen Betriebsgrößenklassen und der Höhe der Kosten festzustellen war, verlangt genauer untersucht zu werden. Die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Betriebsgrößenklassen können wir auf Grund des hohen Anteils der fixen Kosten an den Gesamtkosten nicht nach den Durchschnittswerten der einzelnen Betriebsgrößenklassen beurteilen, sondern wir müssen dazu in Hinsicht auf den Beschäftigungsgrad vergleichbare Kostenwerte einander gegenüberstellen. Dies deshalb, weil man nicht in jedem Falle im höheren Beschäftigungsgrad eine Folge größerer wirtschaftlicher Leistung erblicken kann. Der höhere Beschäftigungsgrad ist vielmehr häufig auf besonders günstige Umstände zurückzuführen, die nicht mit wirtschaftlicher Leistung identifiziert werden können, zum Beispiel auf größere Kapitalkraft, Begünstigung durch die staatliche Wirtschaftspolitik usw.

1. Kostenvergleich innerhalb einer Betriebsgrößenklasse

Den strengen Zusammenhang zwischen Kostenhöhe und Auslastung der vorhandenen Mahlkapazität zeigt das Ergebnis einer vom Deutschen Müllerbund durchgeführten Analyse. Dabei wurden insgesamt 51 Betriebe untersucht, die ungefähr dieselbe durchschnittliche Tagesleistungsfähigkeit zwischen 7 und 14 to aufweisen. Die Betriebe waren in 5 Gruppen eingereiht worden, deren durchschnittlicher Beschäftigungsgrad zwischen 21,2 und 71,8 % schwankte.

Tabelle 35

Übersicht über die verschiedenen Kostengruppen
in ihrer Abhängigkeit vom Beschäftigungsgrad
in DM/to ¹⁾

durchschnittlicher Beschäftigungsgrad	21,2 %	29,0 %	39,1 %	49,5 %	71,8 %
Personalkosten inclusive Unternehmerlohn	33,21	25,73	27,12	26,63	20,31
kalkulatorische Kosten ohne Unternehmerlohn	+36.67	+35.46	+30.13	+30.53	+26.79
Summe	<u>=69.88</u>	<u>=61.19</u>	<u>=57.25</u>	<u>=57.16</u>	<u>=47.10</u>
restliche Mahllohnkosten	+21.36	+23.42	+20.03	+19.44	+19.52
Mahllohnkosten	<u>=91.24</u>	<u>=84.61</u>	<u>=77.28</u>	<u>=76.60</u>	<u>=66.62</u>
übrige Kosten	+17.71	+23.08	+23.13	+20.61	+18.78
Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind	<u>=108.95</u>	<u>=107.69</u>	<u>=100.41</u>	<u>= 97.21</u>	<u>=85.40</u>

1) Sonderdruck des Verlages Deutsche Müllerzeitung, München 1954. Diese Tabelle wurde jedoch nach anderen Gesichtspunkten geordnet.

Diese Übersicht zeigt den Zusammenhang zwischen der Auslastung der Kapazität und der Höhe der Kosten, sowohl der "Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind", als auch der "aus dem Mahllohn zu deckenden Kosten". Die Verhältnisse bei den Mahllohnkosten sind von besonderer Bedeutung, da ihnen etwa vergleichbare Erlöse gegenüberstehen, während dies bei den "Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind", infolge der unterschiedlichen Vertriebsform nicht der Fall ist. Aus dem Vergleich der "Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind", mit den Mahllohnkosten geht hervor, daß deren Degression vor allem durch die Mahllohnkosten verursacht wird. Wie zu erwarten war, wird die Senkung der Mahllohnkosten bei zunehmendem Beschäftigungsgrad durch die Personalkosten und insbesondere durch die kalkulatorischen Kosten verursacht.

2. Kostenvergleich zwischen verschiedenen Betriebsgrößenklassen

Ein ähnliches Bild bieten die Untersuchungen des Ifo-Institutes, an denen Betriebe verschiedener Größe teilgenommen haben.

a. Die Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind

Tabelle 36

Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind, unter Beachtung der Kapazitätsauslastung in DM/to ¹)

Beschäftigungs- grad	M (DM/to)	GM (DM/to)	G (DM/to)	Ø (DM/to)
- 40 %	115.61	103.83	104.90	108.11
40 - 50 %	97.17	98.43	-	97.80
50 - 60 %	90.44	83.65	78.37	84.12
60 - 70 %	79.81	89.25	82.12	83.73
70 - 80 %	74.01	85.58	88.27	82.62
80 - 90 %	78.12	82.52	86.30	82.31
90 - 100 %			74.38	74.38

Das Überraschende an dieser Übersicht ist, daß sich daraus keine Überlegenheit der Großmühlen ergibt, im Gegenteil, das günstigste Kostenbild bieten die Mittelmühlen.

Die Aussagekraft dieser Übersicht wird jedoch dadurch eingeschränkt, daß den verglichenen Kostenwerten keine vergleichbaren Erlösziffern entsprechen. Denn darin sind zum Beispiel auch die Sondervertriebskosten enthalten, die mit günstigeren Erlösen zusammenhängen. Außerdem sind darin die Getreideanfuhrkosten enthalten, die je nach der Art des Getreidebezuges buchmäßig verschieden behandelt wurden.

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.60

b. Kosten, die aus dem Mahllohn zu decken sind ¹⁾

Aussagekräftiger ist ein Vergleich der Mahllohnkosten.

Tabelle 37

Abhängigkeit der Personalkosten vom Beschäftigungsgrad

Beschäftigungsgrad	M		GM		G		Ø	
	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.
-40 %	26.11	100	20.15	100	22.50	100	22.92	100
40-50 %	22.51	86	17.50	87	---	-	20.--	90
50-60 %	22.--	84	16.16	80	16.35	73	18.16	79
60-70 %	16.14	62	19.80 ²⁾	99	15.91	71	17.28	75
70-80 %	12.84 ²⁾	49	16.98	85	16.60	74	15.47	67
80-90 %	15.96	61	16.80	84	13.65 ²⁾	61	15.41	67
90-100%					17.37	77	17.37	75

Tabelle 38

Abhängigkeit der anlagebedingten Kosten vom Beschäftigungsgrad

Beschäftigungsgrad	M		GM		G		Ø	
	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.
-40 %	23.27 ²⁾	100	29.11	100	36.26 ²⁾	100	29.54	100
40-50 %	26.79	116	27.24	94			27.01	90
50-60 %	21.40	93	21.80	75	19.03	53	20.74	70
60-70 %	20.33	88	20.76	71	21.21	59	20.74	70
70-80 %	20.10	87	23.04 ²⁾	79	21.26	59	21.47	73
80-90 %	19.20	83	20.30	70	17.63	49	19.04	63
90-100%					18.40	51	18.40	61

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.58

2) Diese extremen Werte sind auf außerordentliche Verhältnisse einzelner Betriebe zurückzuführen.

Tabelle 39

Abhängigkeit der übrigen Kosten vom Beschäftigungsgrad

Beschäftigungsgrad	M		GM		G		Ø	
	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.
-40 %	43.51 ¹⁾	100	33.50	100	33.83	100	36.92	100
40-50 %	32.76	75	33.08	98	-	-	32.92	89
50-60 %	29.92	68	32.17	96	28.47 ¹⁾	83	30.18	81
60-70 %	28.76	65	35.74 ¹⁾	106	31.04	91	31.85	86
70-80 %	26.67	60	29.29	87	26.59 ¹⁾	80	27.52	74
80-90 %	29.40	67	30.08	92	30.98	91	30.15	81
90-100%					30.20	89	30.20	82

Tabelle 40

Abhängigkeit der Mahllohnkosten vom Beschäftigungsgrad

Beschäftigungsgrad	M		GM		G		Ø	
	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.	(DM/to)	v.H.
-40 %	92.89 ¹⁾	100	82.76	100	91.24 ¹⁾	100	88.96	100
40-50 %	81.06	87	77.82	92	---	-	79.44	88
50-60 %	73.32	79	69.33	85	63.85 ¹⁾	70	68.83	79
60-70 %	65.23	86	76.30 ¹⁾	92	68.16	74	69.89	78
70-80 %	59.61 ¹⁾	64	69.31 ¹⁾	83	64.45 ¹⁾	70	64.45	70
80-90 %	64.56	69	67.18	81	62.26 ¹⁾	68	64.66	70
90-100%					65.97	71	65.97	70

Diese Kostentabellen vermitteln dasselbe Bild wie die Kostenübersicht auf S. 60. Von einer wesentlichen Überlegenheit einer bestimmten Betriebsgrößengruppe in kostenmäßiger Hinsicht oder von einem Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Kostenhöhe kann nicht gesprochen werden. Besonders nach Ausschaltung der Extremwerte bietet sich ein erstaunlich gleichmäßiges Kostenbild.

1) Diese extremen Werte wurden durch die außerordentlichen Verhältnisse einzelner Betriebe verursacht.

Die Degression der Mahllohnkosten rührt wiederum vor allem vom Verhalten der Personalkoten und der anlagebedingten Kosten her. Die übrigen Kosten dagegen weisen, insbesondere wenn man die extremen Werte berücksichtigt, bei den verschiedenen Beschäftigungsstufen ein gleichmäßiges Kostenbild auf.

Aus der Tabelle der Mahllohnkosten geht hervor, daß sich die durchschnittlichen Mahllohnkosten bei einer Zunahme der Beschäftigung von 40 - 50 % auf 70 - 80 % von 79.44 DM je Tonne auf 64.45 DM je Tonne vermindern. Einer Beschäftigungszunahme von 30 % entspricht demnach eine Kostensenkung um etwa 15.- DM je Tonne, und auf 1 % Beschäftigungszunahme entfallen etwa -.50 DM je Tonne.

Nach der Untersuchung des Deutschen Müllerbundes (oben auf Seite 60) vermindern sich bei einer Zunahme der Beschäftigung von rund 50 % auf rund 70 % die Mahllohnkosten von 76.60 DM je Tonne auf 66.60 DM je Tonne. Eine 20%ige Zunahme der Beschäftigung bewirkte demnach eine Kostensenkung von etwa 10.- DM je Tonne. Auch hier entspricht folglich einer Beschäftigungszunahme von 1 Prozent eine Kostensenkung von rund -.50 DM je Tonne.

Hieraus lassen sich die unterschiedlichen durchschnittlichen Mahllohnkosten der einzelnen Betriebsgrößengruppen erklären, die wir oben auf Seite 45 kennengelernt haben. Die durchschnittlichen Mahllohnkosten haben betragen:

Tabelle 41

Betriebsgrößen:	M	GM	G
durchschnittliche Beschäftigung in v.H.	56,4	55,9	66,3
Mahllohnkosten in DM je Tonne	74,62	73,64	69,--

Die Großmühlen hatten folglich bei rund 10 % günstigeren Beschäftigungsverhältnissen um rund 5.- DM je Tonne weniger Kosten zu tragen. Auf 1 Prozent Beschäftigungszunahme entfällt demnach eine Kostenersparnis von etwa -.50 DM je Tonne. Dieser Betrag deckt sich mit dem oben ermittelten.

Diese Berechnungen bekräftigen die aufgestellte Behauptung, daß die unterschiedliche Kostenlage der verschiedenen Betriebsgrößenklassen in erster Linie auf die unterschiedlichen Beschäftigungsverhältnisse zurückzuführen ist.

	DM/to	DM/to
Übertrag:		69.53
Kosten der Getreideanfuhr durch eigenen Fuhrpark	3.91	
Kosten der Mehlabfuhr	8.79	
Kosten der Kleinpackungen	-.08	
Mehrvertriebskosten im Bäckergeschäft	5.22	
insgesamt	18.--	18.--
Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind		87.53 =====

II. Ergebnisrechnung

Umsatz aus Handelsmüllerei	502.32
./. Getreideeinstand	-432.24
Mühlenbruttospanne	70.08
Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind	- 86.72
Ergebnis (Verlust):	- 16.64

-
- 1) Der Unterschied zu dem in der Kostenrechnung mit DM 87,53 festgestellten Betrag erklärt sich daraus, daß in der ersteren die Kosten der Mehlerstellung festgestellt worden sind. Bei den untersuchten Betrieben befindet sich jedoch eine Mühle, die auch Backschrot herstellt. Da die Umsätze aus Mehl und Backschrot nicht zu trennen sind, mußte letzterer in die Ergebnisrechnung einbezogen werden. Da die Backschrotherstellung geringere Kosten verursacht als die Mehlerstellung, sind die in der Kostenuntersuchung mit 87,53 DM festgestellten Kosten durch die Backschrotherstellung um ein geringes auf DM 86.72 heruntergedrückt worden.

2. Kosten - Erlösvergleich

a. Vergleich der Mühlenbruttospanne

Ein Vergleich der Mühlenbruttospanne laut obiger Betriebsergebnisrechnung mit der Summe der Kosten, die nach der Kostenuntersuchung des Müllerbundes aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind, ergibt folgendes Bild:

Tabelle 43

Zusammenhang zwischen dem Beschäftigungsgrad und der Höhe der Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind bzw. der Höhe der Mühlenbruttospanne ¹⁾

Durchschnittlicher Beschäftigungsgrad in %	29,0	39,1	49,5	71,8
Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind in DM/to	107,69	100,41	97,21	85,40
Mühlenbruttospanne in DM/to	70,08	70.08	70.08	70.08
Differenz zwischen Mühlenbruttospanne und den Kosten, die daraus zu decken sind in DM/to	-37,61	-30,33	-27,13	-15,32

Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn man die Kostenwerte des Betriebsvergleiches des Ifo-Institutes mit der ermittelten Mühlenbruttospanne vergleicht.

1) Vgl. S.60 und 67/68

Tabelle 44

Zusammenhang zwischen dem Beschäftigungsgrad und der Höhe der Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind bzw. der Höhe der Mühlenbruttospanne ¹⁾.

Betriebsgröße	M	GM	G
Durchschnittlicher Beschäftigungsgrad in %	56,4	55,9	66,3
Kosten, die aus der Mühlenbruttospanne zu decken sind in DM/to	91,51	91,33	83,54
Mühlenbruttospanne in DM/to	70,08	70,08	70,08
Differenz zwischen Mühlenbruttospanne und den Kosten, die daraus zu decken sind in DM/to	-21,43	-21,25	-13,46

b. Vergleich der Mahllohnspanne

Vermindert man die Mühlenbruttospanne		
in Höhe von		DM/to 70.08
um	a) die Kosten der Getreideanfuhr	DM/to 3.91
	b) die Kosten der Mehlabfuhr	DM/to 8.79
	c) die Kosten der Kleinpackungen	DM/to -.08
	d) die Mehrvertriebskosten des Bäcker-geschäftes	<u>DM/to 5.22</u> 18.--
so verbleibt ein Mahllohn in Höhe von DM/to		<u>52.08</u>

1) Vgl. Tabelle 4 auf S.24 und S.67/68

Diesem Mahllohn in Höhe von 52.08 DM je Tonne, der im Preis vergütet wurde, stehen nach den Kostenuntersuchungen folgende Mahllohnkostensätze gegenüber:

Zusammenhang zwischen dem Beschäftigungsgrad und der Höhe der Mahllohnkosten bzw. der Höhe des Mahllohnes

a) Nach den Untersuchungen des Deutschen Müllerbundes ¹⁾

Tabelle 45

Durchschnittlicher Beschäftigungsgrad in %	Durchschnittliche Mahllohnkosten in DM/to	Durchschnittlicher Mahllohn in DM/to	Differenz zwischen Mahllohn u. Mahllohnkosten in DM/to
29,0	84.61	52.08	- 32.53
39.1	77.28	52.08	- 25.20
49.5	76.60	52.08	- 24.52
71.8	66.62	52.08	- 14.54

b) Nach den Untersuchungen des Ifo-Institutes ²⁾

Tabelle 46

Be-triebsgröße	Durchschnittlicher Beschäftigungsgrad in %	Durchschnittliche Mahllohnkosten in DM/to	Durchschnittlicher Mahllohn in DM/to	Differenz zwischen Mahllohn u. Mahllohnkosten in DM/to
M	56,4	74,62	52,08	- 22.54
GM	54,9	73,64	52,08	- 21.56
G	66,3	69,--	52,08	- 16.92

1) Vgl. S. 60

2) Vgl. S. 34

3. Die Auswertung der Vergleiche

Die Aussagekraft dieser Gegenüberstellungen wird dadurch mehr oder weniger eingeschränkt, daß nicht bei allen zum Vergleich herangezogenen Betriebsgrößengruppen dieselben strukturellen Verhältnisse gegeben sind wie bei den Betrieben, die vom Deutschen Müllerbund untersucht wurden. Insbesondere werden die durchschnittlichen Umsätze je Tonne Bigenvermahlung voneinander abweichen. Außerdem weisen die Betriebe verschieden hohe durchschnittliche Rohstoffkosten auf. Weiter weicht die Summe der Getreideanfuhrkosten und der "restlichen aus der Mühlenbruttospanne zu deckenden Kosten" von den Werten der Ergebnisrechnung ab. Trotzdem vermitteln diese Übersichten ein ungefähres Bild der tatsächlichen Verhältnisse.

a. Analyse der Kostenrechnung

Die obige Ergebnisrechnung (Seite 67/68) weist einen kalkulatorischen Verlust in Höhe von 16,64 DM je Tonne aus. Daß trotzdem die Betriebe weiter auf dem Markt bleiben, rührt daher, daß auf einen Teil der Kosten vorübergehend verzichtet werden kann, ohne daß dadurch die Liquidität der Betriebe, kurzfristig gesehen, gefährdet wird. Dazu zählen insbesondere die kalkulatorischen Abschreibungen, ein Teil der kalkulatorischen Zinsen und Wagnisse sowie ein Teil des Unternehmerlohnes.

Da bei den untersuchten Betrieben die Unternehmer meist ihren Lebensunterhalt aus dem Ertrag der Betriebe bestreiten müssen, kann auf den Unternehmerlohn zumindest nicht völlig verzichtet werden. Deshalb soll der Unternehmerlohn weiter zur Hälfte (mit 2,50 DM je Tonne) in der Kostenrechnung enthalten bleiben.

Nach den Untersuchungen des Ifo-Instituts ¹⁾ beträgt der tatsächliche Zinsmehraufwand nur jeweils etwa die Hälfte der kalkulatorischen Zinsen. Die Hälfte der Zinsen, die in der Kostenrechnung enthalten sind, kann somit außer Ansatz bleiben. Hieraus ergibt sich eine Kostensenkung in Höhe von 5,40 DM je Tonne.

Mit dem Posten "kalkulatorische Wagnisse" sollen vor allem die Forderungsausfälle berücksichtigt werden. Nach der Untersuchung des Ifo-Instituts ²⁾ betragen diese im Durchschnitt etwa - .50 DM je Tonne. Die Kostenrechnung kann deshalb um 4,20 DM je Tonne entlastet werden.

Bei den kalkulatorischen Kosten kann somit vorübergehend

auf kalkulatorische Abschreibung	9.01 DM/to
auf kalkulatorische Zinsen	5.40 DM/to
auf kalkulatorische Wagnisse	4.20 DM/to
auf kalkulatorischen Unternehmer-	
lohn	<u>2.50 DM/to</u>
insgesamt auf	21.11 DM/to

verzichtet werden.

Korrigiert man den oben ermittelten kalkulatorischen Verlust in Höhe von 16.64 DM je Tonne um diese DM 21.11, so ergibt sich ein Überschuß in Höhe von 4.47 DM je Tonne.

Wird der Unternehmerlohn ganz in Rechnung gestellt, so vermindert sich der Überschuß auf 1.97 DM je Tonne. Nach dieser Berechnung sind die untersuchten Betriebe im Durchschnitt in der Lage, mit dem Erlös die Ausgaben und den Unternehmerlohn zu decken.

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.63

2) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.64

b. Die wirtschaftliche Lage der Mühlen

Aus dem Verhältnis der Kosten zu den Erlösen und aus dem Beschäftigungsgrad der untersuchten Betriebe können gewisse Schlüsse auf die Ertragslage der gesamten Mühlenwirtschaft gezogen werden.

Die untersuchten Betriebe weisen eine durchschnittliche Beschäftigung von 58,7 % auf ¹⁾. Von den Betrieben, die zu 50 - 60 % beschäftigt sind, kann daher angenommen werden, daß sie mit den Erlösen ihre Ausgaben zu decken vermögen. Den Betrieben, die diesen Beschäftigungsgrad nicht erreichen, wird es schwer fallen, die Liquidität zu wahren; viele davon werden mit Zahlungsschwierigkeiten zu kämpfen haben.

Nur die Betriebe, deren Beschäftigung 60 % übersteigt, werden mit den Erlösen neben den laufenden Ausgaben noch einen Teil der restlichen kalkulatorischen Zinsen und Abschreibungen decken können.

Zu den Beschäftigungsverhältnissen in der Mühlenwirtschaft vermögen die Kostenuntersuchungen des Deutschen Müllerbundes und des Ifo-Institutes einige Anhaltspunkte zu geben.

Nicht weniger als 60 % der Betriebe, die sich an der Untersuchung des Deutschen Müllerbundes beteiligten, waren bei einer durchschnittlichen Beschäftigung von 49,2 % unter 60 % beschäftigt ²⁾.

Bei der Untersuchung des Ifo-Instituts wiesen die einzelnen Betriebsgrößenklassen eine durchschnittliche Beschäftigung von 56,4 % (Mittelmühlen), 55,9 % (größere Mittelmühlen) und 66,3 % (Großmühlen) auf. Die Betriebe verteilen sich auf die einzelnen

1) Vgl. oben S.67

2) Sonderdruck des Verlages Deutsche Müllerzeitung München 1954

Beschäftigungsstufen wie folgt ¹⁾:

	<u>Tabelle 47</u>		
	M	GM	G
bis zu 50 % Beschäftigung	44 %	32 %	14 %
50 - 60 % Beschäftigung	25 %	25 %	12 %
über 60 % Beschäftigung	31 %	43 %	74 %

Die gesamte Mühlenwirtschaft weist eine durchschnittliche Beschäftigung von etwa 50 % auf ²⁾. Dieser Wert liegt etwa im selben Bereich wie die Durchschnittswerte der vom Müllerbund und vom Ifo-Institut untersuchten Betriebsgruppen. Dies erlaubt die Annahme, daß sich die Betriebe auf die einzelnen Beschäftigungsstufen ungefähr so verteilen, wie es bei den untersuchten Betriebsgruppen der Fall ist. Demnach ist anzunehmen, daß 30 - 50 % der Betriebe unter 50 % beschäftigt sind und deshalb eine ungünstige Ertragslage und äußerst angespannte Liquiditätsverhältnisse aufweisen.

Die neuesten Untersuchungen des Ifo-Institutes bekräftigen diese Vermutung. Der Ifo-Bericht über die Abrechnungsperioden 1953/54 - 1954 - 1954/55 macht folgende Angaben über das betriebswirtschaftliche Ergebnis der untersuchten Betriebe ³⁾:

1) Ifo-Bericht 54, a.a.O., S.2

2) Vgl. S. 11

3) "Bericht über die Ergebnisse des Betriebsvergleiches der Handelsmühlen in den Abrechnungsperioden 1953/54 - 1954 - 1954/55", S. 86; Ifo-Institut München, München im Januar 1956, im folgenden als "Ifo-Bericht 56" zitiert.

Tabelle 48

Betriebswirtschaftliches Ergebnis je Tonne
Eigenvermahlung

Staffel des Verlustes und Gewin- nes in DM/to	M		GM		G	
	Zahl der Betriebe	v.H.	Zahl der Betriebe	v.H.	Zahl der Betriebe	v.H.
-50 bis -40	2	5,5	1	3	-	-
-40 bis -30	4	11	1	3	1	6
-30 bis -20	5	14	3	10	6	38
-20 bis -15	8	22	6	20	-	-
-15 bis -10	4	11	8	27	-	-
-10 bis - 5	5	14	2	7	4	25
- 5 bis 0	1	3	2	7	4	25
0 bis + 5	2	5,5	4	14	-	-
+ 5 bis +10	2	5,5	-	-	-	-
+10 bis +15	-	-	1	3	-	-
+15 bis +20	2	5,5	1	3	1	6
+20 bis +30	1	3	-	-	-	-
+30 bis +35	-	-	1	3	-	-
	36	100	30	100	16	100
Streuungs- breite	-48,04 bis +28,46		-41,56 bis +34,24		-31,22 bis +1	
Dichteste Streuung	-30,0 bis + 5,0		-20,0 bis + 5,0		-30,0 bis 0	
Durchschnitt- liches Ergeb- nis	-13,59		-10,01		-11,54	

Demnach arbeiten 83 % aller untersuchten Betriebe mit betriebswirtschaftlichem Verlust, der bei dreiviertel der Betriebe zwischen 10.- DM und 30.- DM liegt; lediglich 17 % schließen mit Gewinn ab ¹⁾.

Über den Zusammenhang zwischen Beschäftigungsgrad und betriebswirtschaftlichem Ergebnis gibt folgende Übersicht Auskunft ²⁾:

1) Ifo-Bericht 1956, a.a.O., S.87

2) Ifo-Bericht 1956, a.a.O., S.92

Auslastung der Kapazität und das betriebswirtschaftliche Ergebnis in IM/to

Tabelle 49

Beschäftigungs- grad in %	M	GM	G	Ø
unter 30	- 22,40	- 41,56	- 25,27	- 27,91
30 - 40	- 26,07	- 12,25		- 19,16
40 - 50	- 17,75	- 18,48		- 18,00
50 - 60	- 21,49	- 11,00	- 12,34	- 15,46
60 - 70	- 7,37	+ -,12	- 16,75	- 6,23
70 - 80	+ 5,33	- 11,63	- 5,90	- 5,96
80 - 90	- 17,43	+ 14,76	- 7,08	- 8,39
über 90	- 3,20	- 13,00	- 9,58	- 7,50
Durchschnitt	- 13,59	- 10,01	- 11,54	- 11,90

Aus dieser Übersicht geht hervor, daß nur die leistungsfähigsten und optimal beschäftigten Betriebe ihre Kosten zu decken vermögen.

IV. Kosten- und Lohnentwicklung (Anhang zum Abschnitt "Kosten- und Ertragslage")

Die ungünstige Kosten- und Erlössituation wird durch eine Tatsache noch weiter verschärft. Unsere Wirtschaft steht in einer Periode ständiger Reallohnsteigerungen. Die einzelnen Wirtschaftszweige werden davon verschieden betroffen. Dies insbesondere dann, wenn die Reallohnsteigerung im Wege ständiger Erhöhung der Nominallohne erfolgt, wie es in der Bundesrepublik in zunehmendem Maße der Fall ist.

Ermöglicht wird eine Reallohnsteigerung durch die Zunahme der Gesamtproduktivität der Wirtschaft ¹⁾. Die einzelnen Wirtschaftszweige tragen dazu in unterschiedlichem Maße bei. Vereinfachend kann man von zwei Gruppen sprechen; von der einen, deren technische und wirtschaftliche Entwicklung die Gesamtproduktivität wachsen läßt, und von der anderen, die mangels technischer und wirtschaftlicher Fortschritte gleichbleibende Produktivität aufweist bzw. deren Produktivität langsamer steigt. Je nachdem, zu welcher dieser beiden Gruppen ein Wirtschaftszweig zählt, wird er von den Folgen des allgemeinen Wachstums verschieden getroffen.

An der gestiegenen Gesamtproduktivität können die Konsumenten ²⁾ auf zweifache Art Anteil haben. Die erzielten Kosteneinsparungen kann man einmal in Form von Preissenkungen weitergeben. Dabei werden nur die Preise der Güter gesenkt, deren Produktion

1) Der im folgenden Abschnitt dargestellte Prozeß stellt lediglich einen Ausschnitt des Vorganges quantitativen (Zunahme der Beschäftigung bei gleichbleibender Produktivität) und qualitativen (Zunahme der Produktivität) Wachstums der Wirtschaft dar.

2) Es soll hier die Vereinfachung gelten: Konsument = Bezieher von Lohn Einkommen.

rationeller erfolgt. Das Ausmaß der Preisherabsetzung richtet sich nach den erreichten Kosteneinsparungen. Diese vereinzelt Preissenkungen setzen das allgemeine Preisniveau herab und verändern das Verhältnis der verschiedenen Preise zueinander. Davon werden jedoch weder die Kosten noch die Preisverhältnisse der Güter betroffen, deren Herstellung nicht rationeller erfolgt ¹⁾.

Die andere Art, die Rationalisierungserfolge an die Konsumenten weiterzugeben, berührt die Kostenrechnung der Betriebe. Die Kosteneinsparungen können nämlich dazu verwendet werden, die Löhne zu erhöhen. Lohnerhöhungen kann man jedoch nicht auf bestimmte wirtschaftszweige beschränken. Ebensowenig können sie von allen Betrieben in den Grenzen der Rationalisierungserfolge gehalten werden; denn dadurch würde es zu Verschiebungen innerhalb des Lohnniveaus kommen. Vielmehr werden allmählich alle Wirtschaftszweige von der Welle der Lohnerhöhung erfaßt werden und die Löhne allgemein ungefähr im selben Maße steigen. ²⁾

Es ist demnach bei dieser Art der Reallohnsteigerung nicht ohne weiteres möglich, die Rationalisierungserfolge im Bereich der Güter weiterzugeben, bei deren Produktion sie erzielt wurden, ohne daß die übrigen Wirtschaftszweige davon berührt werden. Die allgemeine Lohnerhöhung verändert die Kostenverhältnisse aller Betriebe, nicht nur der rationeller produzierenden, wie es im anderen Falle der Reallohnsteigerung geschieht.

Die begünstigten Betriebe sind dabei in der Lage, die höheren Lohnkosten durch anderweitige Kostensen-

1) Rückwirkungen auf die Preise infolge von Nachfrageverschiebungen sollen hier nicht beachtet werden.

2) Vgl. auch "Deutsche Zeitung" DZ Jhg. 11, Nr.95 vom 28.11.1956, S.4: "Das Dilemma der gleitenden Lohnskala".

kungen auszugleichen. Die "stagnierenden" Betriebe dagegen müssen mit den höheren Lohnkosten höhere Gesamtkosten in Kauf nehmen. Während die eine Gruppe der Betriebe in der Lage ist, bei gleichen Kosten weiterhin gleichbleibende Preise zu fordern, werden die benachteiligten Betriebe versuchen müssen, die Preise zu erhöhen, wollen sie nicht Verluste hinnehmen ¹⁾.

Demnach kommt es auch bei dieser Art der Reallohnsteigerung zu einer Differenzierung des Preisgefüges, allerdings in Form der unangenehmeren Art der Heraufsetzung einzelner Preise ²⁾. Es ergibt sich nun die Frage, ob die Betriebe in der Lage sind, die kostenbedingten Preiserhöhungen am Markte durchzusetzen. Lohnerhöhungen, die in einem Teile der Wirtschaft zu Preiserhöhungen führen, ohne daß an anderer Stelle Preissenkungen auftreten, welche das Preisniveau erhalten, zeigen an, daß die nominelle Lohnerhöhung auf Kosten der Kaufkraft des Geldes durchgeführt worden ist.

1) Die dritte Art der Reallohnsteigerung, bei der Lohnerhöhungen und Preissteigerungen einerseits und Preissenkungen andererseits gleichzeitig auftreten, soll hier nicht erörtert werden. Bei dieser kombinierten Art der Reallohnsteigerung tritt zwar eine Differenzierung des Preisgefüges ein, das Preisniveau, und damit die Kaufkraft des Geldes, bleibt jedoch erhalten. Für die Betriebe, welche dabei zu Preiserhöhungen gezwungen werden, treten jedoch dieselben Probleme auf, die im weiteren Verlauf der obigen Darstellung behandelt werden.

2) Vgl. auch Erhard, L.: "Die Wirtschaftskraft nicht überfordern! "Aktive Lohnpolitik" zerstört den Mittelstand", in "Handelsblatt" 151/56 v.21.12.56. Der Bundeswirtschaftsminister betont dort, daß es dem Handwerk vielfach nicht möglich ist, im gleichen Maße zu rationalisieren wie der Industrie. Deshalb "werden die höheren Lohnkosten des Handwerks .. zwangsläufig zu stärkeren Preiserhöhungen führen müssen .." Dieser Zusammenhang zwischen Produktivitätssteigerung und der Möglichkeit zur Lohnerhöhung besteht auch in der übrigen Wirtschaft. Lohnerhöhungen, denen keine Rationalisierungserfolge zugrunde liegen, müssen, langfristig gesehen, die Preise erhöhen.

Der Konsument ist aber heute meist nicht gewillt, derartige Folgen von Lohnerhöhungen hinzunehmen. Er verdächtigt vielmehr jede Preissteigerung, ungerechtfertigt zu sein, gleich welche Ursache sie hat. Diese psychologische Einstellung gegenüber Preissteigerungen nimmt den Produzenten vielfach den Mut, die Preise nach oben zu korrigieren, da sie den Boykott ihrer Waren befürchten müssen.

Diese "Friktion" ist besonders am Markt für Konsumgüter zu erwarten. Hier bekommt die Preissteigerung nämlich der Letztverbraucher zu spüren, der keine Möglichkeit hat, sie "weiterzuwälzen". Erhöhungen der Konsumgüterpreise schlagen sich im Lebenshaltungskostenindex nieder und werden so Gegenstand des politischen Tagesstreites. Preissteigerungen im Investitionsgüterbereich dagegen berühren die Kaufkraft des Geldes nicht direkt, denn diese wird am Wert des Geldes im Vergleich mit den Konsumgütern gemessen. Außerdem können die höheren Investitionsgüterpreise vielfach von den nachfolgenden Wirtschaftszweigen aufgefangen werden. Selbst wenn dies nicht der Fall ist, ändern sie die Konsumgüterpreise weit weniger, als sie sich selbst geändert haben. Unter diesen Umständen kann man davor sprechen, daß Preissteigerungen im Investitionsgüterbereich weit eher durchzusetzen sind als im Konsumgüterbereich.

Schon wenn wir den Vorgang der Preisheranufsetzung im Wege des Wettbewerbes betrachten, können wir die Schwierigkeit seiner Durchführung erkennen ¹⁾. Es können in der Praxis zwar einzelne oder wenige Anbieter durch ihr Verhalten eine allgemeine Preisherabsetzung bewirken. Eine Preiserhöhung dagegen ist nur durch kollektives Handeln, zumindest durch

1) Die theoretische Annahme: Grenzkosten = Preis ist, zumindest kurzfristig gesehen, problematisch.

gleiches Handeln der Mehrzahl, zu erreichen. Erhöhen nur einzelne oder wenige den Preis, dann schließen sie sich gleichsam freiwillig vom Markte aus. Die Konsumenten werden sich nämlich den übrigen Anbietern zuwenden. Erst wenn auch diese die Konsequenzen aus der veränderten Kostenlage ziehen, werden die Betriebe, die mit der Preiserhöhung vorangingen, ihre Kunden zurückgewinnen können. Es wird demnach einer gewissen Zeit bedürfen, die Preise den veränderten Kosten anzupassen. Bei ständiger periodischer Lohnerhöhung werden die Preise zumindest den in Bewegung geratenen Kosten etwas nachhinken.

In besonderem Maße trifft dies in einer Wettbewerbslage zu, wie sie in der Mühlenwirtschaft gegeben ist. Bei der allgemein bestehenden Tendenz zur Preissenkung, die zur Steigerung der Beschäftigung beitragen soll, wird es kein Betrieb wagen, seinerseits den Anfang mit einer Preiserhöhung zu machen, denn dies würde ihm unweigerlich einen Rückgang der Beschäftigung mit seinen unangenehmen Folgen bringen. Im besten Falle kann die allgemeine Kostensteigerung dazu führen, daß das Tempo der Preissenkung gemildert wird.

Bei kollektiven Preiserhöhungen geraten die Betriebe selbst dann, wenn sie kostenmäßig gerechtfertigt sind, mit den geltenden Dekartellisierungsvorschriften in Konflikt.

Nach diesen Überlegungen müssen der Mühlenwirtschaft aus der zu erwartenden Entwicklung der Löhne bei der bedeutenden Stellung, die diese innerhalb der Gesamtkosten einnehmen, weitere bedenkliche Folgen erwachsen. Ähnliches gilt ganz allgemein für eine Steigerung der Preise im Bereiche der Märkte anderer Beschaffungsobjekte, wie Anlagegüter, Energie, Rohstoffe usw.

C. Die Elastizitätsverhältnisse

I. Die Angebots- und Nachfrageelastizität ¹⁾

Nach den bisherigen Untersuchungen ist ein über-
großes Angebot vorhanden. Die Kostenuntersuchung zeig-
te den Zusammenhang zwischen Kostenhöhe und Beschäf-
tigungsgrad. Aus der Preisentwicklung ging hervor, daß
die Betriebe freiwillig oder unfreiwillig zu Preissen-
kungen bereit waren.

Unter diesen Umständen wäre entgegen der tatsäch-
lichen Entwicklung zu erwarten gewesen, daß bei sin-
kenden Preisen die Beschäftigung zugenommen und sich
damit die Kostenlage verbessert hätte. Das war aber
nicht der Fall. Die Elastizität des Angebotes und die
Elastizität der Nachfrage verhinderten dies. Die Ko-
stenuntersuchung ergab, daß 82 - 84 % des Mehlpreises
auf die Rohstoffkosten entfallen ²⁾. Die Betriebe
können demnach nur mit den restlichen 16 - 18 % der
Kosten Wettbewerb treiben. Deshalb konnte selbst der
äußerst scharfe Wettbewerb der letzten Jahre die
Preise nur um rund 10 % senken ³⁾. Diese Preisent-
wicklung verlangte von den Mühlen sehr große finan-
zielle Opfer. Sie konnte die Nachfrage aber nicht dazu
bewegen, größere Mengen abzunehmen.

Dies ist leicht verständlich. Die Nachfrage nach
Mehl wird in erster Linie von der Nachfrage nach Back-
erzeugnissen bestimmt. Der Kostenfaktor Mehl stellt
in der Kalkulation des Bäckers je nach Art des Ge-

1) Dieser Abschnitt gehört seinem Wesen nach zum
Abschnitt I "Die Marktverhältnisse". Er kann
aber erst nach der Kosten- und Ertragsanalyse
voll verstanden werden. Deshalb wurde er an
dieser Stelle eingefügt.

2) Vgl. oben S.23 ff

3) Vgl. oben S.18 ff

bäckes zwischen 40 % und 60 % der Gesamtkosten. Die 10%ige Mehlpriessenkung konnte demnach den Bäckern nur eine 4 - 6%ige Kostenersparnis bringen. Bei vielen Gebäcksorten, zum Beispiel bei Semmeln, kann eine derart geringe Kostenersparnis wegen des niederen Ausgangspreises von 6 bzw. 7 Pfennigen nicht im Preis, sondern höchstens in der Qualität bzw. im Gewicht weitergegeben werden. Selbst bei Roggengroßbrot, bei dem 60 % der Kosten auf das Mehl entfallen, würde eine 6%ige Kostensenkung bei den geltenden Preisverhältnissen nur eine Kostensenkung von etwa 4 Pfennigen je kg von 70 auf 66 Pfennige ermöglichen. Derartig geringe Preisänderungen können aber die Nachfrage nach Brot und damit auch nach Mehl nicht steigern.

Man kann daher sagen, daß in dem Bereich, in dem der Mühlenwirtschaft Kostensenkungen möglich sind, die Nachfrage nach Mühlenprodukten nahezu völlig starr ist.

II. Die Elastizitätsverhältnisse und die Wettbewerbsfähigkeit

Die ungünstigen Kosten- und Preisverhältnisse verhindern nicht nur, daß Preissenkungen zu allgemein günstigeren Beschäftigungsverhältnissen führen, sondern sie machen es auch den schlechtbeschäftigten Betrieben unmöglich, durch Preissenkungen ihren Beschäftigungsgrad auf Kosten der übrigen Betriebe zu erhöhen.

Durch Preissenkungen mag es den schlecht beschäftigten Betrieben zwar kurzfristig möglich sein, der Konkurrenz Kunden abzujagen. Diese wird dann aber ihre Preise ebenso sehr oder notwendigenfalls noch

mehr senken, um die Kunden zurückzugewinnen. Dieses Spiel fortwährender Preisunterbietung werden die gut beschäftigten Betriebe wegen ihrer günstigeren Kostenverhältnisse länger aushalten als die schlecht beschäftigten. Der Preiswettbewerb bietet deshalb den schlecht beschäftigten Betrieben nur geringe Chancen, ihren Beschäftigungsgrad zu erhöhen. Das besagt aber nichts anderes, als daß die Betriebe, die gegenwärtig schlecht beschäftigt sind, auf die Dauer gesehen, im Wettbewerb unterliegen müssen. Die im nächsten Abschnitt aufgezeigte Konzentrationsbewegung bestätigt diese Vermutung.

D. Die Entwicklungstendenzen in der Mühlenwirtschaft

I. Die angespannte Ertrags- und Liquiditätslage

Wegen der fortwährenden ungünstigen Ertragslage konnte es selbst die beachtliche kurzfristige Elastizität der Mahllohnkalkulation nicht verhindern, daß immer mehr Betriebe in Zahlungsschwierigkeiten gerieten, Vergleichsverfahren einleiten mußten und schließlich sogar zur Anmeldung des Konkurses gezwungen wurden.

Die Illiquidität der Mühlenbetriebe hat ihre Ursache teilweise auch im ungünstigen Zeitpunkt der Währungsreform. Diese wurde nur kurze Zeit vor dem Ende eines Getreidewirtschaftsjahres durchgeführt. Zu diesem Zeitpunkt weisen die Mühlenbetriebe normalerweise einen hohen Grad von Liquidität auf, da die Rohstoffvorräte nahezu völlig aufgebraucht sind und die Lager der Aufnahme der neuen Ernte harren. Deshalb setzte sich das Umlaufvermögen der Mühlenbetriebe vornehmlich aus Kassen-, Bank- und Postscheckbeständen sowie aus Kundenforderungen zusammen. Diese Teile des Umlaufvermögens wurden bei der Währungsumstellung 10 : 1 bzw. 100 : 6,5 umgestellt. Dadurch wurden die Betriebe nahezu der gesamten flüssigen Mittel beraubt; denn Warenvorräte konnten nur in bescheidenem Maße über die Währungsreform hinweg gerettet werden.

Die Währungsreform traf somit die Mühlenwirtschaft besonders schwer. Die folgende Entwicklung erlaubte es den Betrieben nicht, in nennenswertem Umfang Eigenkapital zu bilden. Zudem mußten dringend notwendige Reparaturen und Ersatzinvestitionen vorgenommen werden, die in den Kriegs- und Nachkriegsjahren unterblieben waren. Hierfür waren die

verbliebenen flüssigen Mittel notwendig. Deshalb wird das Umlaufvermögen dieser Branche im Durchschnitt zu 95 % mit fremden Mitteln, insbesondere mit Wechselkrediten, finanziert.

Wegen der fortwährend ungünstigen Ertragslage verloren die Betriebe die geringen eigenen Mittel des Umlaufvermögens und es kam zu Zahlungsschwierigkeiten.

II. Der Rückgang der Anzahl der Betriebe

Eine Reihe von Zahlen soll das Ausmaß dieser Entwicklung aufzeigen. In einem Gutachten des Deutschen Handwerksinstituts ¹⁾ wird von 17 Konkursen und 10 beantragten Vergleichsverfahren im ersten Halbjahr 1953 berichtet. Die Deutsche Müllerzeitung ²⁾ beziffert die Zahl der Betriebe, die in der Zeit vom 1.7.1951 bis zum Ende des Jahres 1954 die Vermahlung eingestellt haben, mit 2 439. Das sind nicht weniger als 17 % der 14 281 Betriebe, die im Wirtschaftsjahr 1950/51 an der Vermahlung teil hatten. Von diesen 17 % wurden allerdings nur etwa 11 %, nämlich 1 549 Betriebe stillgelegt, die restlichen 890 Betriebe gaben lediglich die Brotgetreidevermahlung auf und wandten sich insbesondere der Futterschrotterei zu.

Als Gründe für die Stilllegung der 1 549 Betriebe werden angegeben:

1) Deutsche Müllerzeitung, Jahrgang 1954, S.25

2) Deutsche Müllerzeitung, Jahrgang 1955, S.69

- a) für 317 Betriebe persönliche Gründe, zum Beispiel Tod, Alter, Krankheit usw.,
- b) für 90 Betriebe Pchtaufgabe, Berufswechsel,
- c) für 891 Betriebe betriebswirtschaftliche Gründe, zum Beispiel Überalterung bzw. Unrentabilität der Anlagen,
- d) für 245 Betriebe wirtschaftliche Gründe, finanzielle Gründe, zum Beispiel Konkurs,
- e) für 6 Betriebe, Gründe unbekannt

insges. 1 549.

Zumindest die Betriebseinstellung der unter b) c) und d) genannten 1 226 Betriebe ist auf die bestehenden Konkurrenzverhältnisse zurückzuführen.

wenn während der Zeit von 1951 bis Ende 1954 auch etwa 17 % der Betriebe die Vermahlung einstellten, so wurde dadurch die Mahlkapazität doch nur unwesentlich vermindert. Nach einer überschlägigen Schätzung ging diese ungefähr um 100 000 - 200 000 Tonnen jährliche Vermahlungsleistung zurück. Auf die Gesamtkapazität der Mühlenwirtschaft von mindestens 11 Millionen Tonnen Jahresleistung bezogen ¹⁾, macht die Kapazität der ausgeschiedenen Betriebe im günstigsten Fall 2 % aus. Einen gesamtwirtschaftlichen Effekt hatte das Ausscheiden dieser relativ großen Zahl von Betrieben demnach nicht.

Wie sich diese betriebseinstellungen auf Lohn- und Umtauschmühlen, auf reine und gemischte Handelsmühlen sowie auf die einzelnen Betriebsgrößenklassen verteilten, zeigt folgende Zusammenstellung, die vom Deutschen Müllerbund herausgegeben wurde ²⁾.

1) Vgl. Fußnote oben S. 11

2) Deutsche Müllerzeitung, Jahrgang 1955, S.69

Tabelle 50

	Anzahl der Betriebe	Anteil an der Gesamtzahl der Betriebe der betreffenden Betriebsgrößenklasse
--	---------------------	---

Reine Lohn- und Umtauschbetriebe	insges. 550	10,5 %
----------------------------------	-------------	--------

Gemischte Betriebe und Handelsmühlen	insges. 676	
--------------------------------------	-------------	--

Von diesen 676 Betrieben treffen auf die Gruppe mit einer Jahresvermahlung:

bis zu 100 Tonnen	367	10,5 %
von 100-250 Tonnen	172	5,4 %
von 250-500 Tonnen	61	4,2 %
von 500-1000 Tonnen	12	2,3 %
von 1000-3000 Tonnen	25	7,6 %
von 3000-10000 Tonnen	2	2,0 %
über 10 000 Tonnen	1	1,5 %
ohne Vermahlungsangabe	36	12,3 %

1226

Durchschnitt 8,6 %

Bemerkenswert ist, daß vor allem Mühlen der niederen Betriebsgrößenklassen den Betrieb eingestellt haben. Wie die Zusammenstellung zeigt, fallen von den 1226 Betrieben nur 3 in die Größenklasse über 3 000 Tonnen Jahresvermahlung. (Dabei blieben die Betriebe, die keine Vermahlungsangaben machten, außer Betracht). Ein ähnliches Bild bietet eine Übersicht, die von der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen zusammengestellt wurde ¹⁾. Auch sie zeigt, daß insbesondere Klein- und Mittelmühlen durch die Marktverhältnisse zur Betriebseinstellung gezwungen wurden. Seine Ursache hat dieser Umstand vor allem in den ungünstigeren Kostenverhältnissen, die auf die schlechte Beschäftigungslage und die nachteilige Getreidemarktpolitik zurückzuführen sind.

1) Siehe Tabellen S. 92/93

III. Die Konzentrationstendenz

Das Ausscheiden von Klein- und Mittelmühlen sowie die kostenmäßige Überlegenheit der großen Betriebe führten auch dazu, daß sich die Vermahlung immer mehr auf die Großmühlen konzentriert. Dies zeigt eine Übersicht, die von der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen herausgegeben wurde (siehe S.92).

Demnach droht in der deutschen Mühlenwirtschaft dieselbe unerwünschte Entwicklung abzulaufen, die in den Vereinigten Staaten zu einem Mühlensterben und zur Konzentration der Vermahlung auf wenige Großbetriebe führte.

In den Vereinigten Staaten ging die Anzahl der Mühlen in rund 50 Jahren um 11 800 Betriebe von 13 200 auf 1 400 Betriebe zurück.
Es waren vorhanden im Jahre ¹⁾:

Tabelle 51

1900	rund	13 200 Mühlen
1905	"	12 000 "
1915	"	10 500 "
1920	"	7 500 "
1925	"	5 000 "
1935	"	4 000 "
1940	"	2 000 "
1948	"	1 400 "

1) Die Mühlenwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland in Zahlen, S.22
Verlag Deutsche Müllerzeitung, München 1954

Von den 1 400 Betrieben, die 1948 an der Vermahlung beteiligt waren, entfielen allein auf etwa 250 Mammutbetriebe rund 90 % der Mehlerzeugung, während sich die übrigen 1150 Betriebe mit 10 % begnügen mußten. Von diesen wiederum mußten sich etwa 900 Mühlen mit nur 3 % der Gesamterzeugung bescheiden.

Tabelle 52

Ü b e r s i c h t
über die arbeitenden und ruhenden Mühlen ¹⁾
In Bayern

Anzahl der Mühlen Stand: 1.10.1954			4.168		
davon: in der Vermahl.- Gruppe (jährl. Vermahlung Ø aus 49/50 + 50/51)			Anzahl der ar- beiten- den Müh- len	1954/55 stillge- legte Mühlen	1954/55 wieder in Be- trieb
von	1 - 250	to	3.333	122	21
von	251 - 500	to	365	8	-
von	501 - 750	to	114	2	-
von	751 - 1000	to	59	1	1
von	1001 - 3000	to	126	3	-
von	3001 - 5000	to	30	-	-
von	5001 - 7500	to	12	1	-
von	7501 - 10000	to	4	-	-
über	10000	to	10	-	-
zusammen:			4.053	137	22

Im Bundesgebiet

Anzahl der Mühlen Stand: 1.10.1954			13.216		
davon: in der Vermahl.- Gruppe: (jährl. Vermahlung Ø aus 49/50 + 50/51)			Anzahl der ar- beiten- den Müh- len	1954/55 stillge- legte Mühlen	1954/55 wieder in Be- trieb
von	1 - 250	to	9.974	455	43
von	251 - 500	to	1.359	30	4
von	501 - 750	to	447	15	1
von	751 - 1000	to	240	4	1
von	1001 - 3000	to	464	14	1
von	3001 - 5000	to	113	3	-
von	5001 - 7500	to	48	1	-
von	7501 - 10000	to	29	-	-
über	10000	to	69	1	-
zusammen:			12.743	523	50

¹⁾ Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen, München,
21.12.1955

Vergleichende Übersicht über die Höhe der Roggen-, Weizen- und Gesamtvermahlung der Wirtschaftsjahre 1952/53 - 1954/55, dargestellt im prozentualen Verhältnis der einzelnen Vermahlungsrgruppen zur Gesamtvermahlung im Bundesgebiet und in Bayern)

Vermahlungs- gruppen	1952/53			1953/54			1954/55		
	Roggen	Weizen	Gesamt	Roggen	Weizen	Gesamt	Roggen	Weizen	Gesamt
a) Bundesgebiet:									
1 - 100 t	12 %	3 %	6 %	10 %	2 %	5 %	9 %	2 %	4 %
101 - 250	13	5	8	12	5	7	11	4	6
251 - 500	12	5	8	12	5	7	11	4	6
501 - 750	7	3	4	7	3	4	6	3	4
751 - 1000	5	3	3	5	3	3	5	2	2
1001 - 3000	17	12	13	17	12	13	17	10	12
3001 - 5000	8	7	7	8	7	7	8	6	7
5001 - 7500	5	5	4	5	4	5	5	5	5
7501 - 10000	3	5	4	4	5	5	4	5	5
über 10000	18	52	43	20	55	44	24	59	49
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
b) Bayern:									
1 - 100	19 %	8 %	11 %	16 %	6 %	10 %	15 %	5 %	9 %
101 - 250	17	9	12	16	8	11	15	8	10
251 - 500	14	9	11	14	8	11	13	7	10
501 - 750	6	5	6	6	5	5	6	4	5
751 - 1000	5	4	4	5	4	4	5	4	4
1001 - 3000	16	19	18	17	20	19	18	19	19
3001 - 5000	8	12	11	9	13	11	9	14	12
5001 - 7500	4	6	5	5	6	6	5	7	6
7501 - 10000	2	4	3	2	4	3	2	4	3
über 10000	9	24	19	10	26	20	12	28	22
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

) Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen, München, 21.12.1955

E. Zusammenfassung

Die Untersuchung der Marktverhältnisse auf der Beschaffungs- und Vertriebsseite sowie der Kosten- und Ertragslage der Mühlenwirtschaft ergibt folgendes Bild der Lage:

Die starre Nachfrage nach Mehl erlaubt es nicht, daß die vorhandene Mahlkapazität voll ausgenützt wird. Deshalb herrscht am Mehlmarkt ein Überangebot, das zu sinkenden Preisen führt. Wegen des starken Zusammenhangs zwischen Kosten und Beschäftigung führt die Überkapazität bei den schlecht beschäftigten Betrieben zu ungünstigen Kostenverhältnissen. Die Elastizitätsverhältnisse von Angebot und Nachfrage lassen es nicht zu, die Beschäftigungslage zu verbessern. Bei vielen Betrieben werden die Kostenverhältnisse durch die nicht wettbewerbsneutrale Getreidemarktpolitik des Staates weiter verschlechtert. Ungünstige Kostenverhältnisse bei ungünstigen Preisverhältnissen müssen zu ungünstigen Ertragsverhältnissen führen. Diese zwingen in zunehmendem Maße Betriebe dazu, vom Markte auszuscheiden. Dabei handelt es sich vor allem um Klein- und Mittelbetriebe. So führen die Marktverhältnisse zu einer Konzentration der Vermahlung auf eine ständig geringer werdende Zahl von Mühlen, insbesondere Großmühlen.

Das betriebswirtschaftliche Problem der Situation besteht demnach in der allgemeinen Unrentabilität und darin, daß die Erhaltung sehr vieler Betriebe gefährdet ist. Die Ursachen dafür liegen nicht so sehr in den Betrieben begründet als vielmehr in erster Linie in den ungünstigen Marktverhältnissen.

Z W E I T E R T E I L

Die Ursachen der Überkapazität

Die Untersuchung der Verhältnisse auf dem Mehlmarkt hat zwei Gründe für die ungünstige Lage der Mühlenwirtschaft ergeben: erstens, die übergroße Mahlkapazität, die den Preiserückgang und die ungünstigen Kostenverhältnisse bewirkt, zweitens, die wettbewerbswirksame Getreidemarktpolitik des Staates, die den Betrieben ungleichen Wettbewerbsstart gibt.

Die tieferen Ursachen der heutigen Situation sind demnach einmal in allen den Tatsachen zu suchen, die zu der heutigen Kapazität und Struktur der Mühlenwirtschaft geführt haben; zum anderen in den Beweggründen für die geltende Getreidemarktpolitik. Es würde zu weit vom Thema dieser Arbeit wegführen, die Gründe für die heutige Getreidemarktpolitik aufzuzeigen. Deshalb soll sie als gegeben hingenommen werden.

Näher untersucht werden sollen aber die Umstände, die zur Entstehung der Überkapazität beigetragen haben. Ihre Ursachen liegen in der historischen Entwicklung der Mühlenwirtschaft begründet. Eine ganze Reihe von Faktoren technischer, wirtschaftlicher, wirtschaftspolitischer und soziologischer Natur bestimmten den Verlauf dieser Entwicklung. Der Großteil der Einzelheiten kann hier nur kurz angedeutet werden. Genauer betrachtet sollen insbesondere die Gründe werden, welche die einzelnen Betriebe und Betriebsgrößenklassen verschieden betroffen haben.

A. Die Ausgangssituation

Bis in die mittelalterliche Wirtschaftsordnung müssen wir zurückblättern, wenn wir eine Wirtschaftsperiode finden wollen, die kein Mühlenproblem kannte. Diese mittelalterliche Ordnung hatte teilweise bis ins 18. Jahrhundert hinein Gültigkeit. Sie war dadurch gekennzeichnet, daß das Recht zur Errichtung einer Mühle, das ursprünglich zum freien Grundeigentum gehörte ¹⁾, ein Hoheitsrecht wurde. Seit dem 12. Jahrhundert hatte sich an allen schiffbaren Strömen ein Mühlenregal des Reiches entwickelt, das später auf die Landesherren und Städte überging ²⁾. Das Errichten und Betreiben einer Mühle war damit einer strengen Regelung unterworfen. Die weitere Entwicklung führte auf dem flachen Lande zum Mühlenbann ³⁾ und zum Verbot der Mehleinfuhr und des Mehilverkaufes.

Nur selten waren die Müller selbständige Handwerker, vielmehr meist Pächter und Erblehensleute. Die scharfe Beaufsichtigung, der sie im Interesse des Konsumenten unterworfen waren, ließ sie eher Beamte als selbständige Gewerbetreibende sein ⁴⁾.

In dieser Ordnung blieb nichts ungeregt. Das Mühlenregal begrenzte die Anzahl der Mühlen, der Bann brachte den festen Kundenkreis ⁵⁾, der obrigkeitlich festgesetzte Mahllohn bestimmte die Bedingungen, zu denen der Leistungsaustausch vor sich ging. Das Verbot der Mehleinfuhr und des Mehllhandels verhinderte

1) Fischer, J.: "Das pfälzische Mühlengewerbe", Diss., Leipzig 1928, Seite 2

2) Fromm, M.: "Das Mühlengewerbe in Baden und in der Rheinpfalz", Diss., Karlsruhe 1907, Seite 2

3) Fischer, J. a.a.O., Seite 3

4) Fromm, M. a.a.O., Seite 1

5) Fischer, J. a.a.O., Seite 3

eine Umgehung der gesetzten Ordnung ¹).

Sicherlich hatten sich auch in dieser Zeit Mehlbedarf und Mahlkapazität nicht völlig gedeckt. Eine gewisse Kapazitätsreserve war damals geradezu notwendig, um den gestellten Versorgungsaufgaben gerecht werden zu können. Die schwankende Ergiebigkeit der Antriebsquellen erlaubte keine gleichmäßige, rationelle Ausnützung der Mahlkapazität, und so mußte in den witterungsgünstigen Zeiten auf Vorrat gemahlen werden.

Die herrschende Marktregelung verhinderte aber, daß die Folgen etwa vorhandener Überkapazität sichtbar wurden, da sie den Wettbewerb und mit ihm Preisunterbietungen und gegenseitiges Abjagen der Kundschaft ausschlossen. Die Überkapazität konnte sich nur darin zeigen, daß die Mahlwerke vorübergehend stillstanden.

Der Kapitalbedarf der Müllerei war damals bescheiden und die fixen Kosten spielten eine untergeordnete Rolle ²). Die Zeit des Stillstandes konnte daher für den Müller nicht die unangenehmen finanziellen Folgen haben, wie dies heute der Fall ist. Der obrigkeitlich festgesetzte Mahllohn trug außerdem dieser zeitweisen Unterbeschäftigung Rechnung, so daß dem Müller daraus keine übermäßigen finanziellen Nöte entstanden. ³)

Das war die Situation, ehe grundlegende Veränderungen das heutige Mühlenproblem entstehen ließen.

1) Vg. Fischer a.a.O. Seite 6 und Fromm a.a.O. Seite 1

2) Fischer (a.a.O. Seite 2) sagt zwar: "Jedoch war die Erbauung eines Mühlenwerkes für damalige Verhältnisse außerordentlich kostspielig". Trotzdem standen sicherlich die variablen Kosten im Vordergrund.

3) Fischer (a.a.O. Seite 7) weist jedoch bereits auf bestehende Überkapazität in den Städten hin.

B. Die technische Entwicklung

Die letzten Jahrzehnte des 18. Jahrhunderts und das 19. Jahrhundert brachten der Mühlenwirtschaft eine Reihe von Erfindungen und Verbesserungen, die die Mahltechnik revolutionierten. Während dieser Zeitspanne vollzog sich die Entwicklung von der mittelalterlichen Windmühle zur modernen Großmühle.

Noch zu Beginn des 19. Jahrhunderts ging die Müllerei in Deutschland etwa so vor sich, wie es schon Jahrhunderte vorher der Fall gewesen war¹⁾. Mit Sieben und primitiven Gebläsen wurde das Getreide gereinigt. In einem Mahlgang, der wie eh und je aus zwei Mahlsteinen bestand, wurde das Mahlgut zerkleinert.

Diese Mahltechnik lieferte eine einzige Mehlarart, die alle Bestandteile des Kornes enthielt, den weißen Mehlkörper sowohl als auch die braune Schale. Wollte man feines Mehl haben, so mußte man das Mahlerzeugnis erst von den Schalenteilen reinigen. Dies geschah in Form des Beutelns. Dabei wurde das Mehl in Wollbeuteln gerüttelt. Das feine Mehl drang durch die Beutelwand, während die Schrotteile im Beutel verblieben. Nach dieser Methode unterschied man zwischen gebeuteltem und ungebeuteltem Mehl, dem Schrotmehl.

Schon der erste Blick in eine moderne Mühle zeigt den technischen Fortschritt. Wer einen modernen Walzenstuhlboden betritt, glaubt sich in den Tanzsaal eines Grand-Hotels verirrt zu haben, so spiegelglatt ist das versiegelte Parkett, das man dort antrifft. Reinlichkeit und Sauberkeit sind Trumpf. Keines Menschen Hand berührt das Getreide

1) Glauner W.: "Die historische Entwicklung der Müllerei", München - Berlin 1939, S.30

von dem Augenblick an, in dem es in die Förderanlage des Getreidesilos geschüttet wird. Das pneumatische Fördersystem führt das Mahlgut vom Silo zu den verschiedenen Reinigungsmaschinen, von dort den Walzenstühlen, den Sichtmaschinen, der Mischmaschine und schließlich der automatischen Abfüllmaschine zu.

Der Vermahlungsvorgang erfolgt in mehreren Stufen, so daß eine ganze Reihe von verschiedenen Grieben und Mehlen anfällt, die, sorgsam aufeinander abgestimmt, zu den einzelnen Mehlsorten gemischt werden.

I. Die Entwicklung der Mahltechnik

Eine stürmische Entwicklung der Mahltechnik brachte diesen Wandel von der mittelalterlichen Mühle zur modernen Mühle ¹⁾. Nahezu alle europäischen Völker und auch die aufstrebenden Vereinigten Staaten trugen zu dieser Entwicklung bei.

Aus der Erkenntnis heraus, daß ein sauberer Rohstoff eine Grundvoraussetzung für eine gute Mehlgüte ist, bauten die Amerikaner die ersten Schälmaschinen, Bürstmaschinen und Reinigungsmaschinen. Aber auch die erste automatische Mühle lief in den Vereinigten Staaten ²⁾.

1) Vgl. auch Sacher, R.: "Handbuch des Müllers und Mühlenbauers", Leipzig 1922, Seite 20 bis 24.
Vgl. auch Schlüter, H.: "50 Jahre im Dienste der deutschen Müllerei", Berlin 1920, Seite 558 ff.

2) Vgl. Wiegand, H.: "Technisches Handbuch für Müller und Mühlenbauer", Nürnberg 1949, Seite 1.

Ebenfalls der Reinigung des Mahlgutes dienen zwei Maschinen, die in Frankreich entwickelt wurden, der Tarar und der Trieur. Diesen kommt die Aufgabe zu, das Getreide von Fremdkörpern, wie Sand, Steinen und Unkraut, aber auch von anderer Kornfrucht zu trennen ¹⁾.

Die bedeutendste Verbesserung des Mahlverfahrens stammt von der österreich-ungarischen Müllerei. Sie ging zuerst von der Flachmüllerei zur Hochmüllerei über ²⁾. Bei der Flachmüllerei wurden die Mahlsteine möglichst eng (flach) gestellt, um das Mahlgut kräftig anzugreifen und in einem Mahlgang zu zerkleinern. Der Nachteil dieses Verfahrens bestand vor allem darin, daß die Schalenteile ins Mehl gelangten und dann auf mühselige und nur wenig ergiebige Art in Form des Beutels daraus entfernt werden mußten.

Bei der Hochmüllerei dagegen werden die Mahlsteine weiter (hoch) gestellt, um das Mahlgut möglichst zu schonen. Das Getreide wird dabei stufenweise zerkleinert, mit dem Ziel, die Kleie aus dem Mahlgut zu nehmen, ehe der eigentliche Vermahlungsprozeß beginnt. Bei diesem Mahlverfahren fallen außerdem mehrere Mehlsorten und Grieße an, die nach Belieben gemischt werden können.

In Italien, in der Schweiz und in England wurde die Müllereimaschine entwickelt, die diesem Verfahren der Hochmüllerei zu allgemeiner Verbreitung verhalf, der Walzenstuhl ³⁾. In ihm wird das Getreide

-
- 1) Vgl. auch Ziehold, W.: "Die sächsische Mühlenindustrie unter besonderer Berücksichtigung der gewerblichen Betriebszählung vom 16. Juni 1929", Diss., Leipzig 1930, Seite 4.
 - 2) Vgl. Baumgartner: "Lehr- und Handbuch für Müllerei und Mühlenbau", Dachau 1931, Seite 239 ff.
 - 3) Vgl. "Leitfaden für Müller", Band 2, "Die Walzenstühle", Landshut 1921, Seite 5 ff.

nicht zerrissen, wie von den Mühlsteinen, sondern gequetscht. Die Kleieteile fallen dabei in großen Stücken an und können deshalb leichter aus dem Mahlgut entfernt werden.

Ebenfalls in Österreich wurde die erste Maschine gebaut, die diese Kleieteile aus dem Mahlgut entfernt, die Griesputzmaschine.

In Deutschland wurde in erster Linie die Sichttechnik vervollkommen. Der Wollbeutel wurde zunächst durch die Zentrifugalsichtmaschine und dann durch den Plansichter verdrängt 1).

In den achtziger Jahren des vorigen Jahrhunderts war diese grundlegende Entwicklung der Müllereitechnik abgeschlossen. In der Folgezeit stand die Entwicklung zwar nicht still; die Technik wurde laufend verfeinert und vervollkommen, eine Änderung der Mahltechnik trat jedoch nicht mehr ein. Verbessert wurde vor allem das Transportsystem, mit dessen Hilfe das Mahlgut während des Verarbeitungsprozesses befördert wird. So wurden die leicht verschmutzenden Elevatoren durch äußerst hygienische, pneumatische Beförderungsanlagen ersetzt 2).

Ein wesentliches Kennzeichen für die Entwicklung der technischen Ausrüstung der deutschen Mühlen ist, daß die Errungenschaften der modernen Technik erst relativ spät Verwendung fanden 3). Der deutsche Müller stand dem technischen Fortschritt meist skeptisch gegenüber und hielt am Herkömmlichen fest 4). Ein gegenseitiger

1) Vgl. "Leitfaden für Müller", Band 3, "Die Sichter", Landshut 1921.

2) Vgl. auch die Zusammenfassung bei Baumgartner a.a.O. Seite 331 ff.

3) Büntig, H.: "Der handwerkliche Sektor des Mühlenwesens", Diss., München 1941, Seite 45.

4) Hinter diesem Widerstand gegen diese technische Entwicklung verbirgt sich sicher auch die betont konservative Haltung des Handwerks, auf die Oehler, W. hinweist in "Die Wandlung des funktionellen Leistungsbildes des Handwerks unter besonderer Berücksichtigung des Technisierungsprozesses", herausgeg. v. Handwerkstechnischen Institut der T.H. Hannover 1954.

Erfahrungsaustausch der Müller untereinander scheiterte an dem Bestreben, möglichst wenig über den Betrieb einer Mühle an die Öffentlichkeit gelangen zu lassen. Sicher trugen das Fehlen des leistungsfördernden Wettbewerbes und der hohe Kapitalbedarf, den diese Neuerungen bedingten, mit dazu bei, daß der Fortschritt nur langsam an Boden gewann und es der staatlichen Förderung bedurfte, diese modernen Verfahren in Deutschland populär zu machen.

II. Die Entwicklung der Antriebsquellen¹⁾

Die verbesserte Mühlentechnik erhöhte den Energiebedarf der Mühlen. Mußten doch nunmehr neben den eigentlichen Mahlmaschinen auch die Reinigungs- und Sichtmaschinen sowie die Transportmittel angetrieben werden. Sie verlangte aber auch gleichmäßig ergiebige Energiequellen. Die herkömmlichen Wind- und Wasserkräfte waren in ihrer Ergiebigkeit von der Natur abhängig. Die Müller mußten deshalb einen großen Teil des Jahres ihr Mahlwerk stillstehen lassen. In den modernen Mühlen waren beträchtliche Kapitalien investiert. Die damit verbundenen hohen fixen Kosten zwangen die Betriebe, einen möglichst hohen Beschäftigungsgrad anzustreben. Dies war aber nur dann möglich, wenn es die Antriebsquellen erlaubten, das Mahlwerk das ganze Jahr über voll zu nützen.

Aus diesen Gründen stand die Mühlenwirtschaft den Neuerungen auf dem Gebiet der Antriebsmittel sehr aufgeschlossen gegenüber.

1) Vgl. auch die Zusammenfassung bei Sacher a.a.O. Seite 20 bis 24 und die Zusammenfassung bei Schlüter a.a.O. Seite 558/9.

Um die Verbesserung der bisherigen Antriebsmittel erwarben sich Franzosen, Deutsche und Amerikaner gleichermaßen Verdienste. Sie entwickelten die Francis - Turbine, die jedes Gefälle und jede Wassermenge auszunützen vermag. So wurde die Wasserkraft wesentlich ergiebiger gemacht 1).

Eine gleichmäßige Nutzung der Mahlkapazität vermochte in den meisten Fällen aber nur eine künstliche, von der Natur unabhängige Antriebsquelle zu ermöglichen. Die Dampfmaschine und später der Elektromotor und der Verbrennungsmotor erfüllten diese Bedingung 2).

Schon bald nach deren Erfindung wurde die Dampfmaschine in der Albinionsgetreidemühle in London zum erstenmal verwendet 3). In Deutschland wurde sie aber erst populär, nachdem einzelne deutsche Staaten mit der Gründung einer Reihe von Dampfmühlen den Weg gewiesen hatten 4).

Die Mühlen, die damals errichtet wurden, bedienten sich meist ausschließlich der Dampfkraft. Vielfach wurde die neue Kraftquelle aber lediglich als Ersatzkraft in den Zeiten verwendet, in denen die natürlichen Antriebsquellen nicht ausreichten.

Der Verbrennungsmotor und der Elektromotor boten der Dampfmaschine gegenüber den Vorteil geringeren Kapitalbedarfes und einfacherer Bedienung 5). Als zusätzliche Energiequelle war sowohl der Elektromotor als auch der Verbrennungsmotor der Dampfmaschine auch deshalb überlegen, weil sie im Bedarfsfalle schneller in Betrieb gesetzt werden können.

1) Glauner, a.a.O. Seite 32, vgl. auch Baumgartner a.a.O. Seite 334

2) Vgl. Ziehold, a.a.O. Seite 3

3) Vgl. Glauner a.a.O., Seite 29 und Wiegand, a.a.O., Seite 1

4) Vgl. Glauner a.a.O. Seite 33

5) Vgl. Büntig a.a.O., Seite 41

Die verhältnismäßig bedeutende Mindestgröße sowie die beträchtlichen Anschaffungskosten der Dampfmaschine verhinderten es meist, daß sie auch in kleinen und mittleren Betrieben Verwendung fand. Dagegen kam vor allem der Elektromotor den Erfordernissen dieser Betriebsgrößen entgegen und gab den Klein- und Mittelbetrieben einen Teil der Wettbewerbsfähigkeit zurück, die diese infolge der technischen Überlegenheit der Vermahlungseinrichtung und der Antriebsquellen (Dampfmaschine) an die Großbetriebe verloren hatten.

Die neuen Energiequellen machten die Müllerei von der Wasserkraft unabhängig. Bei der Standortwahl mußten die Betriebe daher fortan nicht mehr auf die natürlichen Kraftquellen achten, sondern sie konnten diese nach anderen Gesichtspunkten treffen ¹). Die Standortfaktoren Beschaffung und Vertrieb gewannen an Bedeutung und so erklärt es sich, daß sich viele der neugegründeten Betriebe nicht mehr an Wasserläufen, sondern in unmittelbarer Nähe der neuentstandenen Absatzmärkte, der Großstädte, niederließen.

III. Die Folgen der technischen Entwicklung

Die Fortschritte auf dem Gebiet der Mahltechnik und der Mühleneinrichtung sowie die neuen Antriebsquellen beeinflussten die Entwicklung der Mühlenwirtschaft entscheidend. Erstens erhöhte die gesteigerte Leistungsfähigkeit der modernen Anlagen die Kapazität der Betriebe. Zweitens erlaubten die künstlichen Antriebsmittel, daß die Anlagen besser ausgenützt wurden, und erhöhten so die Leistungsfähigkeit der Müh-

1) Bünting a.a.O., Seite 39

lenwirtschaft weiter. Drittens veranlaßten die technischen Neuerungen und insbesondere die standortunabhängigen Energiequellen zu einer Reihe von Neugründungen. All dies ließ die Kapazität der Mühlenwirtschaft beträchtlich wachsen.

Die technische Entwicklung führte nicht nur zu einer Erhöhung der Kapazität der Mühlenwirtschaft, sie verursachte auch eine Differenzierung der Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe. Wegen des hohen Kapitalbedarfes, mit dem die Anschaffung der modernen Vermahlungs- und Antriebsanlagen verbunden war ¹⁾, konnten vor allem die großen und kapitalkräftigen Betriebe deren Vorteile kosten- und qualitätsmäßig nützen.

So kam es in der folgenden Zeit dazu, daß die großen und kapitalkräftigen Betriebe wegen ihrer Größe und Kapitalkraft überlegen waren und infolge dieser Überlegenheit weiter wuchsen.

1) Vgl. Ziehold, a.a.O., Seite 2

C. Die Wandlung der wirtschaftlichen Verhältnisse

Die wirtschaftlichen Verhältnisse der Zeit vor dem Durchbruch des Wirtschaftsliberalismus können dadurch gekennzeichnet werden, daß selbst kleinste Wirtschaftseinheiten eine gewisse Autarkie aufwiesen. Gut, Dorf und Stadt versorgten sich weitgehend selbst mit all dem, was sie nötig hatten. Sogar größere Güter erzeugten nicht nur die notwendigen Lebensmittel selbst, sondern sie ließen auch die Gegenstände des täglichen Bedarfes von ihren Gutshandwerkern herstellen. Auch der Gütertausch zwischen Stadt und Land hatte ein bescheidenes Ausmaß, weil im Dorf alle Handwerke vertreten waren und der Städter einen großen Teil seiner Lebensmittel selbst erzeugte ¹⁾.

Dieser Wirtschaftsform entsprach die Kunden-, Lohn- und Umtauschmüllerei als Betriebsform der Mülerei. Nahezu alle Bewohner des Landes bauten damals Korn an ²⁾. Die Ernte brachten sie zum benachbarten Müller, der ihnen durch den Bann zugewiesen war und ließen es dort vermahlen. Der Mahllohn wurde dem Wirtschaftssystem entsprechend in naturaler Form entrichtet. Der Müller durfte einen bestimmten Teil des Mahlgutes, Multer genannt, zurückbehalten. Dieser Multer ³⁾ belief sich je nach der Höhe des Getreidepreises auf $\frac{1}{24}$ bis $\frac{1}{16}$ des zu vermahlenden Getreides.

1) Lütge: "Deutsche Sozial- und Wirtschaftsgeschichte", Heidelberg 1952, Seite 308 ff

2) Fromm: a.a.O., Seite 1

3) Fromm: a.a.O., Seite 5 und Fischer a.a.O., Seite 8

Die Aufgabe des Müllers bestand demnach darin, die Ernte eines engbegrenzten Gebietes zu vermahlen. Er hatte weder Beschaffungs- noch Vertriebsaufgaben, denn der Bann sicherte ihm Lieferanten und Abnehmer zugleich. Das Kaufmännische stand bei dieser Tätigkeit des Müllers im Hintergrund.

I. Die Wandlung der Vertriebsverhältnisse

Die Industrialisierung schuf andere wirtschaftliche Verhältnisse und beseitigte die Voraussetzungen der bis dahin bestehenden Betriebsform der Müllerei.

Das 19. Jahrhundert brachte eine grundlegende Veränderung der Siedlungsstruktur. Während der Zeit von 1840 bis 1910 erhöhte sich die Bevölkerungsziffer Deutschlands um nahezu 100 % von 32,8 Millionen auf 64,9 Millionen¹⁾. Gleichzeitig entwickelte sich die Bevölkerungsdichte der einzelnen Teile Deutschlands verschieden. So nahm die Bevölkerungsdichte in den Industriegebieten West- und Südwestdeutschlands zu, während die agrarischen Gebiete Ostdeutschlands und Süddeutschlands weiterhin dünn besiedelt blieben. Neben dieser großräumigen Differenzierung vollzog sich eine Andersverteilung der Bevölkerung auf Stadt und Land. Lebten beispielsweise um 1800 noch 90 % der Bevölkerung auf dem Lande oder in Städten mit weniger als 5 000 Einwohnern, so waren es um 1840 nur mehr 80 %. (Vergleichszahl von 1939: 25 %).

1) Lütge, a.a.O., Seite 305

Der entscheidende Verstädterungsprozeß begann aber erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts¹⁾. Die Zahl der in der Landwirtschaft Tätigen ging zum Beispiel in Baden zwischen 1830 und 1895 um 25 % zurück²⁾.

Mit der Siedlungsstruktur veränderte sich auch die räumliche Verteilung der Nachfrage nach Nahrungsmitteln und damit auch nach Getreideerzeugnissen. In den Städten stieg der Bedarf an Getreide wegen der erhöhten Einwohnerzahl und deswegen an, weil der höhere Lebensstandard die Nachfrage von der Kartoffel zum Getreide hin lenkte. Gleichzeitig ging die Eigenzeugung der Städte zurück, denn die Städter wandten sich immer mehr dem Gewerbe zu und die bisher landwirtschaftlich genutzten Grundstücke wurden zu gewerblichen Zwecken und als Bauplätze verwendet. So kam es dazu, daß die den Städten benachbarten Gebiete deren Bedarf an Getreide nicht mehr decken konnten. Damit war die räumliche und personelle Einheit zwischen Getreideerzeugung und Getreidebedarf weitgehend zerstört.

II. Die Wandlung der Beschaffungsverhältnisse

Eine andere Entwicklung hatte dieselbe Wirkung. Bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts stand in der deutschen Landwirtschaft der Getreideanbau an erster Stelle. Die aufblühenden Städte boten aber nicht nur den

1) Lütge, a.a.O., Seite 307

2) Fromm, a.a.O., Seite 56

Getreidebauern einen aufnahmefähigen Markt, sondern sie verlangten auch nach Gemüse, nach landwirtschaftlichen Veredelungsprodukten, wie Milch, Molkereiprodukten und Schlachtvieh. Dieser veränderten Nachfrage paßte sich die Landwirtschaft an, mit der Folge, daß vor allem in stadtnahen oder verkehrsgünstig gelegenen Gebieten der Getreideanbau zurückging ¹⁾.

So war zum Beispiel Baden bis weit ins 19. Jahrhundert hinein ein getreidebauendes Gebiet gewesen, das seinen Bedarf an Getreide selbst deckte. Nach einer Anbaustatistik von 1898 entfielen aber bereits zu diesem Zeitpunkt etwa 41 % des gesamten Ackerlandes auf den Anbau von Futterpflanzen und Handelsgewächsen ²⁾. Diese Entwicklung führte dazu, daß um die Jahrhundertwende 49,2 % der Familien Badens überhaupt keine Kornfrucht mehr anbauten und nurmehr 14,6 % der Familien ihren Bedarf an Getreide aus eigener Erzeugung decken konnten ³⁾.

Der Wandel der Anbau- und Konsumverhältnisse bewirkte, daß immer entferntere Gebiete zur Deckung des Getreidebedarfes der Konzentrationsräume herangezogen werden mußten. Bald konnte Deutschland seinen Getreidebedarf nicht mehr aus eigener Erzeugung decken und es wurde zum Getreideimportland ⁴⁾.

Kennzeichnend ist, daß sich der Importbedarf fast ausschließlich auf Weizen beschränkte, während die Roggenerzeugung den Bedarf weiterhin decken konnte ⁵⁾. Bedeutsam ist weiter, daß sich der Importbedarf

1) Vgl. Fischer, a.a.O., Seite 38

2) Vgl. Fromm, a.a.O., Seite 55

3) Derselbe, a.a.O., Seite 56

4) Vgl. Büntig, a.a.O., Seite 54

5) Vgl. Büntig, a.a.O., Seite 54/55

auf die Ballungsräume des Westens konzentrierte, während die ostdeutschen Agrargebiete weiterhin nicht nur ihren eigenen Getreidebedarf zu decken vermochten, sondern darüber hinaus noch Getreide abgeben konnten. Die hohen Frachten des Landverkehrs verhinderten es aber, daß die Getreideüberschüsse des Ostens zur Deckung des Bedarfes von West- und Südwestdeutschland herangezogen wurden. Diese wurden vielmehr wegen der günstigen Seefrachten nach Skandinavien exportiert. So ergab sich der eigenartige Zustand, daß Deutschland sowohl Getreide importierte als auch exportierte.

Dem Ausgleich zwischen Ost und West stand weiter entgegen, daß Westdeutschland vor allem Bedarf an Weizen hatte. Da in den ostdeutschen Getreideanbaugebieten aber in erster Linie Roggen erzeugt wurde, konnte Ostdeutschland den qualitativen Ansprüchen des Westens nicht genügen 1).

Westdeutschland deckte daher seinen Weizenbedarf in Ungarn, Rumänien und Rußland, sowie in Kanada und den Vereinigten Staaten. Die Wasserstraßen Rhein und Donau erlaubten es dabei, das Getreide bei billigen Frachten bis weit ins Land hinein zu transportieren.

III. Die Folgen der Entwicklung

Diesen veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen mußte sich die Mühlenwirtschaft anpassen.

Bisher hatten nahezu alle Haushalte den ganzen oder einen Großteil des Bedarfes an Getreide selbst erzeugt. Reichte die eigene Ernte nicht aus, so konnte man beim Nachbarn Getreide kaufen. Am einfachsten war

1) Büntig, a.a.O., Seite 70

es daher, daß jede Familie ihr Getreide zum benachbarten Müller brachte, um es dort vermahlen zu lassen.

Mit der räumlichen und personellen Einheit von Erzeugung und Verbrauch fiel vielfach die Voraussetzung für die Lohn- und Umtauschmüllerei weg ¹⁾. Der Großteil der Bevölkerung erzeugte selbst kein Getreide mehr. Es wäre deshalb für die Haushalte umständlich gewesen, sich das Getreide selbst zu besorgen und es dann zum Müller zu bringen. Meist war dies schon deshalb nicht möglich, weil die Bauern in Stadtnähe nicht genügend Getreide erzeugten. Weit einfacher war es, die Beschaffung des Kornes dem Müller zu überlassen und von diesem gleich Mehl zu beziehen. Umgekehrt war es auch für den Getreidebauern mit weniger Mühe verbunden, das Getreide direkt an den Müller zu verkaufen, anstatt selbst mit dem Endverbraucher den Handel zu tätigen ²⁾. Dazu kam noch, daß sich zwischen Müller und Haushalt immer mehr das aufstrebende Backgewerbe schaltete, das sich die Mühe des Getreidebezuges sparen wollte und lieber gleich Mehl bezog.

Aus diesem Strukturwandel erwuchsen dem Müller neue Aufgaben. Er konnte seine Tätigkeit fortan nicht mehr auf die Fertigung beschränken, sondern er mußte sich in zunehmendem Maße auch der Beschaffung und dem Vertrieb widmen.

Damit war noch ein Wandel in anderer Hinsicht verbunden. Im System der Lohn- und Umtauschmüllerei sicherte der Bann dem Müller seine Kunden. Doch auch ohne Bann war er seiner Kundschaft sicher. Denn nicht der Müller kam zum Bauern, um mit diesem Geschäfte zu tätigen, sondern der Bauer kam zum Müller, um dessen Dienste in Anspruch zu nehmen.

1) Vgl. Fischer, a.a.O., Seite 36

2) Vgl. Fischer, a.a.O., Seite 40

Bei den schlechten Verkehrsverhältnissen 1), die bis weit ins 19. Jahrhundert hinein bestanden hatten, war es nahezu selbstverständlich, daß die Bauern zur nächstgelegenen Mühle kamen. Die Epoche der Liberalisierung beseitigte den Bann. Die Verkehrsverhältnisse besserten sich wesentlich. Der Strukturwandel kehrte die Geschäftsbeziehungen zwischen dem Müller und seinem Kunden um und der Müller mußte fortan zum Kunden kommen. Unter diesen Umständen bestand weder für den Mehlabnehmer noch für den Getreidelieferanten eine Veranlassung, mit dem nächstgelegenen Müller das Geschäft zu tätigen. Für den Geschäftsabschluß waren fortan lediglich die Bedingungen Preis und Qualität maßgebend 2).

Nicht mehr wie bisher war sich der Müller seines Kunden sicher, er mußte nunmehr um ihn werben. Dabei trat er in Wettbewerb mit den benachbarten Müllern. Die ständig besser werdenden Verkehrsverhältnisse weiteten diesen Konkurrentenkreis immer weiter aus.

In der Periode der Lohn- und Umtauschmüllerei und des Mühlenbannes konnte man den Müller in vieler Hinsicht mit dem Beamten vergleichen. Ganz anders in dieser neuen Epoche der Handelsmüllerei, hier mußte sich der Müller als Kaufmann bewähren 3).

Der Handelsmüllerei bot sich in den Städten und den stadtnahen Gebieten, in denen die Getreideerzeugung zurückging, ein weites Betätigungsfeld. Dort gingen viele Betriebe zur Handelsmüllerei über 4). Aber auch viele neue Betriebe wurden gegründet 5).

1) Lütge: a.a.O., Seite 312/313

2) Kennzeichnend für die Umkehrung der Geschäftsbeziehungen zwischen dem Müller und dem Kunden war das Bettelwagenfahren. Vgl. Fischer, a.a.O., Seite 43

3) Vgl. Ziehold a.a.O., Seite 2

4) Vgl. Ziehold a.a.O., Seite 2, Fromm a.a.O., Seite 92

5) Vgl. Fromm a.a.O., Seite 97.

Besonders diese Neugründungen bewährten sich im Wettbewerb. Sie konnten ihren Standort den veränderten Verhältnissen entsprechend wählen. Die modernen Antriebsmittel Dampfmaschine, Elektromotor und Verbrennungsmotor erlaubten diesen, sich dort niederzulassen, wo sich die günstigsten Beschaffungs- und Vertriebsverhältnisse boten.

Vielfach trugen auch bereits bestehende Mühlen den veränderten Standortverhältnissen Rechnung und verlagerten ihren Betrieb an günstigere Plätze¹⁾.

Die herkömmlichen Lohn- und Umtauschmühlen hatten im aufkommenden Wettbewerb sehr ungünstige Startpositionen²⁾. Sie versuchten daher mehr und mehr, zur Handelsmüllerei überzugehen. Nur die standortgünstigen und kapitalkräftigen Betriebe hatten dabei Erfolg³⁾. Lediglich in den Getreideanbaugebieten konnte sich die Lohn- und Umtauschmüllerei halten, denn dort waren die Voraussetzungen dieser Betriebsform nach wie vor gegeben.

Die in diesem Abschnitt aufgezeigten Faktoren bewirkten demnach einen zweifachen Strukturwandel. Die räumliche Nachfrageverschiebung und die Änderung der Anbauverhältnisse führten zu einer räumlichen Umverteilung der Betriebe, der Wandel der Nachfragestruktur - es wurde fortan Mehl, nicht mehr Vermahlungsleistung nachgefragt - veränderte die Betriebsform. Beide Änderungen lösten Betriebserweiterungen und Neugründungen aus und führten so zu einem Anwachsen der Gesamtkapazität⁴⁾.

1) Vgl. Fischer a.a.O., Seite 25

2) Vgl. Fischer a.a.O., Seite 40

3) Vgl. Ziehold a.a.O., Seite 2

4) Fromm, a.a.O., Seite 80: "Seit den achtziger Jahren tritt die Überproduktion, die Folge der spekulativ-kapitalistischen Mehlproduktion durch die Handelsmüllerei auf".

Diesen veränderten Standort- und Nachfrageverhältnissen vermochten sich gerade die kapitalkräftigen Mühlen anzupassen und besonders sie konnten aus den veränderten Umständen Vorteile ziehen. Denn, erstens waren bedeutende Mittel dazu nötig, die Konsequenz aus den neuen Standortverhältnissen zu ziehen und entweder den Betrieb zu verlegen oder in den begünstigten Gebieten Zweigwerke zu errichten ¹⁾. Zweitens verlangte die Handelsmüllerei im Gegensatz zur Kundenmüllerei nicht nur Anlagevermögen, sondern auch Umlaufvermögen. Mußte doch bei dieser Betriebsform auch die Getreide- und Mehllagerhaltung vom Müller finanziert und daneben den Kunden Kredit eingeräumt werden. Über die dazu notwendigen Mittel verfügten nur die größeren und die neu gegründeten Mühlen, hinter denen finanzkräftige Geldgeber standen.

In diesem Zusammenhang sei auf die Bedeutung der anonymen Kapitalgesellschaften, der typischen Unternehmensform dieser liberalen Wirtschaftsperiode, hingewiesen. Vor allem die Kapitalgesellschaften vermochten die enormen Kapitalien zu mobilisieren, die zum Aufbau der Handelsmüllerei notwendig waren. Die Ergiebigkeit ihrer Kapitalquellen war für das Tempo und das Ausmaß der Entwicklung mitverantwortlich.

Ein weiterer Vorteil erwuchs den kapitalkräftigen Großbetrieben aus der Tatsache, daß fortan immer mehr Auslandsgetreide zur Vermahlung gelangte ²⁾. Sie konnten sich beim Import des Auslandsgetreides wegen der großen Menge, die sie abnahmen, bedeutende Preisvorteile sichern. Ja, eine bestimmte Mindestgröße war geradezu Voraussetzung dafür, daß die Mühle selbst importieren konnte. Andernfalls mußte preislich ungünstiger vom Importhändler bezogen werden.

1) Vgl. Fischer a.a.O., Seite 25 und Büntig, a.a.O., Seite 50

2) Vgl. Fromm a.a.O., Seite 122 ff.

So erhielt das Wachstum der Betriebsgröße und der Gesamtkapazität der deutschen Mühlenwirtschaft von diesen Strukturwandlungen einen kräftigen Impuls. Gleichzeitig brachte diese Entwicklung den Großbetrieben einen bedeutenden Wettbewerbsvorsprung.

D. Änderung der staatlichen Wirtschaftspolitik

Wir haben in den vorhergehenden Abschnitten Gründe technischer und wirtschaftlicher Natur kennengelernt, die der Entwicklung der Mühlenwirtschaft im 19. Jahrhundert kräftige Impulse gaben. Diese Kräfte konnten die Wandlungen der Müllerei jedoch nur deshalb hervorbringen, weil die veränderte staatliche Wirtschaftspolitik dies zuließ.

Wie hätte die technische Vervollkommnung der Müllerei oder die Änderung der Standortfaktoren diese umwälzende Dynamik auslösen können, wenn weiterhin Mühlenregal und Mühlenbann Geltung gehabt hätten? Nur in einer freiheitlicheren Wirtschaftsordnung konnten diese Neuerungen geboren und wirksam werden.

Technische und wirtschaftliche Entwicklung einerseits und die Liberalisierung der Wirtschaft andererseits gingen Hand in Hand; sie standen in funktionaler Beziehung zueinander und waren Ursache und Wirkung zugleich.

Der Staat förderte die Entwicklung der Mühlenwirtschaft, die zunächst einen ungestümen Aufschwung herbeiführte, später aber in einen schmerzhaften Schrumpfungsvorgang umschlug, nicht nur durch allgemeine wirtschaftspolitische Maßnahmen, sondern er griff vielfach direkt in diese Entwicklung ein.

I. Die Liberalisierung der Wirtschaft

1. Wegfall der Beschränkung des Mehhlhandels

Hatten Mühlenbann und Mühlenregal auch bis Ende des 19. Jahrhunderts Geltung, so brachte doch bereits das Zeitalter des territorialen Fürstentums eine freiheitlichere Gestaltung des Gewerberechtes mit sich. Bereits in diese Periode fällt die Erlaubnis des Mehhlhandels ¹⁾. So enthielten die badischen Zunftartikel des Müllerhandwerks aus dem Jahre 1770 Bestimmungen über den Mehhlhandel, insbesondere in preislicher Hinsicht.

Während der Periode der Lohn- und Umtauschmüllerei brachte diese Lockerung der "Marktordnung" für Mehl keine allzugroße Änderung der Verhältnisse, da nur geringe Nachfrage nach Mehl bestand. Ihre wirtschaftliche Bedeutung bekam die Erlaubnis des Mehhlhandels daher erst, als die veränderte räumliche Struktur der Wirtschaft einen aufnahmefähigen Mehlmärkt schuf ²⁾.

2. Einführung der Gewerbefreiheit

Bis zur Einführung der Gewerbefreiheit in den einzelnen deutschen Staaten hatten die Bannrechte Gültigkeit. Daß sich trotzdem neben den bestehenden Betrieben neue, insbesondere fabrikmäßige Mühlengroßbetriebe entwickeln konnten, war darauf zurückzuführen, daß die merkantilistische Verwaltung die fabrikmäßige

1) Fromm, a.a.O., Seite 2

2) Vgl. Fischer a.a.O., Seite 8.
Derselbe weist a.a.O., Seite 67, auch darauf hin, daß das Mehhlhandelsverbot häufig umgangen wurde und daß in diesem verbotswidrigen Mehhlhandel der Anfang der Handelsmüllerei gesehen werden muß.

Produktion sehr begünstigte ¹⁾. Das Mittel, die geltende handwerksrechtliche Ordnung zu umgehen und diese Betriebsform in ihrem Entstehen zu begünstigen, bot die sogenannte Privilegierung.

Erst die Gewerbefreiheit beseitigte die Bannrechte ohne Ausnahme. Die Konzessionspflicht für Mühlen blieb jedoch vielfach erhalten und wurde später in die Gewerbeordnung übernommen ²⁾.

Auch vom Mühlengewerbe konnte man sagen: "War die Ausbildung des Zunftzwanges sowie des obrigkeitlichen Konzessionswesens auch nicht allzu streng gewesen, immer fühlte man sich beengt" ³⁾. Nunmehr war der Weg frei für die Periode der zahlreichen Neugründungen und die damit verbundenen technischen und wirtschaftlichen Fortschritte in der Mühlenwirtschaft ⁴⁾.

3. Liberalisierung des innerdeutschen Handels

Die veränderten Standortverhältnisse konnten sich erst auswirken, nachdem die Hemmnisse des innerdeutschen Handels gefallen waren. So mußten die Zollschranken verschwinden, die selbst den Verkehr innerhalb der einzelnen deutschen Staaten hinderten. "Denn selbst die einzelnen deutschen Staaten in sich bildeten anfänglich kein einheitliches Wirtschaftsgebiet. So waren beispielsweise die einzelnen preussischen Provinzen durch Einfuhr- und Ausfuhrverbote ge-

1) Fromm, a.a.O., Seite 15/16

2) Vgl. Fromm, a.a.O., Seite 7 und 22

3) Derselbe, a.a.O., Seite 15

4) Fischer: (a.a.O., Seite 8) "Ihr (der Gewerbefreiheit) verdankt die Handelsmüllerei ihre Entwicklung".
Ziehöld (a.a.O., Seite 2) weist darauf hin, daß die Gewerbefreiheit den Übergang zur Handelsmüllerei erzwang.

trennt, ja manche der Grafschaften und Bistümer, aus denen diese Provinzen gebildet waren, hatten gleichfalls noch ihre eigenen Akzise-Tarife, von denen man insgesamt in der Monarchie 47 zählte" ¹⁾. Der Verkehr zwischen den einzelnen Landesteilen war also nicht nur durch die Tatsache der gegebenen Entfernungen und die unzulänglichen Verkehrsmittel erschwert, sondern auch durch wirtschaftspolitische Grenzen.

Das Hauptverdienst um ein einheitliches deutsches Wirtschaftsgebiet kommt dem Deutschen Zollverein von 1823 zu, der die Zollschranken zwischen den deutschen Staaten beseitigte ²⁾. Durch Straßen- und Kanalbauten und insbesondere durch die Förderung des Eisenbahnbaues halfen die deutschen Staaten und später das Reich mit, ein einheitliches Wirtschaftsgebiet zu schaffen ³⁾.

II. Gewerbe- und Exportförderung

Sehr bald schenkten die deutschen Staaten der Betriebstechnik der Mühlen ihre Aufmerksamkeit. Die preußische Regierung z.B. sandte im Jahre 1827 entsprechend vorgebildete Müller nach Amerika, um an Ort und Stelle die amerikanische Müllerei zu studieren, die damals in technischer und qualitativer Hinsicht führend war ⁴⁾. Besonders die preußische Seehandlung nahm sich der Müllerei an. Es heißt von ihr, "sie erbaute neue Mühlen, kaufte alte auf und baute sie um oder legte sie still und pflegte daneben eifrigst den Export von Mehl" ⁵⁾.

1) Lütge, a.a.O., Seite 304

2) Vgl. Lütge, a.a.O., Seite 348

3) Fischer weist a.a.O., Seite 8, darauf hin, daß der Zollverein der pfälzischen Mühlenindustrie den größeren Markt öffnete.

4) Glauner, a.a.O., Seite 33

5) Derselbe, a.a.O., Seite 33, Schlüter H., a.a.O., Seite 533

Ebenso erkannten Bayern, Württemberg und Baden die wirtschaftliche Bedeutung der Müllerei und unterstützten den Bau von Mühlenbetrieben nach amerikanischem Muster. Die ersten Dampf-mühlen in Württemberg, in Baden und Sachsen wurden ebenfalls mit staatlicher Hilfe erbaut 1).

So ging der Staat der privaten Initiative voran und wies ihr den Weg. Erst später trat an die Stelle der staatlichen Förderung der Wettbewerb, der zur Modernisierung und damit zur Leistungssteigerung zwang.

Durch staatliche Maßnahmen wurde auch das Bestreben der neuauftommenden Handelsmühlen gefördert, neue Absatzmärkte zu erschließen. Bereits in den zwanziger Jahren des 19. Jahrhunderts sah sich die preussische Regierung veranlaßt, den Export zu unterstützen, weil hintereinander liegende gute Ernten einen Überschuss an Brotgetreide gebracht hatten, den selbst die Getreideimportländer England und Skandinavien nicht aufzunehmen vermochten 2). Man versuchte deshalb, anstatt Getreide Mehl zu exportieren, um so den heimischen Markt vom Überangebot zu befreien.

Die Exportförderung erfolgte durch Rückvergütung der Mehlsteuer, die dann gewährt wurde, wenn der Export über See erfolgte. Dieser Exportförderung ist es zu danken, daß es den deutschen Exporteuren trotz der amerikanischen Konkurrenz gelang, selbst in Südamerika und auf den westindischen Inseln deutsches Mehl abzusetzen.

1) Glauner, a.a.O., Seite 33

2) Derselbe a.a.O., Seite 32

Den Erfolg dieser Exportförderung zeigt die folgende Statistik ¹⁾.

Preußischer Mehlexport in den Jahren 1827 - 31

1827	46.667 Zentner
1828	53.700 "
1829	26.514 "
1830	61.544 "
1831	141.040 "

Eine großangelegte Exportförderung erfolgte Ende des 19. Jahrhunderts im Rahmen der Zollgesetzgebung ²⁾. Sie sollte der Mühlenwirtschaft die internationale Wettbewerbsfähigkeit zurückbringen, die durch die Zollgesetzgebung zunächst verloren gegangen war. Damit wollte man dem Überangebot ein Ventil nach außen schaffen.

III. Steuerpolitik

Bis in die siebziger Jahre des 19. Jahrhunderts hinein unterlag die Müllerei einer besonderen Steuer, der Mahlsteuer und der Mahlgangsteuer ³⁾. Die Mahlsteuer wurde von den Städten erhoben und betrug zeitweise für Weizenmehl 3 1/2 Taler je Zentner und für Roggenmehl 10 Silbergroschen. Da die Güte des Weizenmehles keineswegs festgelegt war, führte die ungleich höhere Belastung des Weizenmehls gegenüber dem Roggenmehl dazu, daß die Müller durch Erhöhung der Ausbeute einen Ausgleich anstrebten. Dies brachte eine Verschlechterung des Weizenmehls mit sich und bot dem Schwarzhandel mit Mehl ein ergiebiges Betätigungsfeld ⁴⁾.

1) Glauner, a.a.O., Seite 33

2) Vgl. auch unten Seite 129ff

3) Glauner, a.a.O., Seite 39

4) Büntig, a.a.O., Seite 60

Da die Mahlsteuer nur von den Städten erhoben wurde, verschlechterte sie die Wettbewerbslage der städtischen Betriebe gegenüber den auf dem Lande gelegenen. Die Neugründungen trugen dem Rechnung und wählten als Standort solche Plätze, an denen keine Mahlsteuer erhoben wurde ¹⁾.

Die Mahlgangsteuer versuchte die Kapazität der Mühlen zu besteuern, indem sie die Anzahl der vorhandenen Mahlgänge als Besteuerungsgrundlage wählte. Sie betrug bei Wasser- und Windmühlen jährlich 12 Taler für den Mahlgang, bei Dampfantrieb 2 Taler je PS ²⁾.

Diese Steuern werden vielfach dafür verantwortlich gemacht, daß die Entwicklung der deutschen Mühlenindustrie erst verhältnismäßig spät begann ³⁾. Sicherlich wirkte der Wegfall dieser Steuern als Anreiz zu Neugründungen. Man darf aber nicht übersehen, daß gerade die Mahlgangsteuer der technischen Entwicklung der Mühleneinrichtung eine besondere Richtung gewiesen hatte. Da die Mahlgangsteuer in ihrer Höhe unabhängig von der produzierten Menge war, mußte sie dazu verleiten, einmal die Kapazität des Mahlwerkes voll auszunützen, um die Steuer auf eine möglichst große Produktionsmenge zu verteilen; zum anderen veranlaßte sie die Mühlenbauer, die Leistungsfähigkeit der Mahlgänge zu steigern, um auf diese Weise zu einer günstigeren Verteilung der Steuerlast zu kommen.

1) und 2) Büntig, a.a.O., Seite 61 ff

3) Derselbe, a.a.O., Seite 60

IV. Tarifpolitik der Bahnen

Der Zollverein und die modernen Verkehrsmittel hatten Deutschland zu einem einheitlichen Wirtschaftsgebiet gemacht und damit die Standortverhältnisse der deutschen Müllerei von Grund auf geändert. Besondere Bedeutung kam dabei der Tarifpolitik der Eisenbahnen zu. Diese erwies sich schon bald nach der Verbreitung der Eisenbahn als ein äußerst wirksames Mittel der Wirtschaftspolitik.

Von 1877 an hatte in Deutschland der sogenannte Wertklassentarif Gültigkeit ¹⁾. In diesem Tarifsysteem wird der verschiedene Wert der Güter bei der Tarifierung dahingehend berücksichtigt, daß die Rohstoffe gegenüber den Fertigprodukten einen Frachtvorteil genießen.

Dieses Prinzip wurde bei der Tarifierung von Getreide und Getreideerzeugnissen durchbrochen. Sowohl der Rohstoff Getreide als auch das Fertigprodukt "Mehl" wurden in dieselbe Tarifklasse eingereiht ²⁾. Das Ziel dieser Art der Tarifierung war - ähnlich wie in Rußland und den Vereinigten Staaten - ³⁾, das Mehl gegenüber dem Getreide transportfähiger zu machen. Damit sollte erreicht werden, daß die Gebiete mit Getreideüberschuß ihren Überschuß nicht in Form von Getreide, sondern in Form von Mehl an die Bedarfsgebiete abgeben. Man hoffte dadurch, die Getreideverarbeitung in den agrarischen, industriearmen Räumen festhalten zu können ⁴⁾. Auf diese Weise wollte man den Aufbau der Mühlenindustrie in den Industriegebieten und eine Verstärkung der Agglomerationstendenz verhindern.

1) Büntig, a.a.O., Seite 72

2) Schlüter, a.a.O., Seite 312

3) Fromm, a.a.O., Seite 132

4) Schlüter, a.a.O., Seite 312

Zur weiteren Verbesserung der Absatzmöglichkeiten der deutschen Getreideüberschußgebiete östlich der Elbe führte Preußen im Jahre 1891 den sogenannten Staffeltarif ein ¹⁾, der mit zunehmender Entfernung eine relative Abnahme der Frachtsätze brachte. Die westlichen Landesteile Preußens sowie Bayern, Württemberg und Sachsen bekamen durch diese Maßnahme einen verstärkten Konkurrenzdruck auf dem Mehlmarkt und auf dem Markt anderer agrarischer Erzeugnisse zu spüren und erreichten schließlich, daß Preußen diesen Tarif nach dreijähriger Gültigkeit wieder abschaffte ²⁾.

Die relative Frachtbegünstigung des Mehltransportes brachte den Mühlen der reichlich mit Getreide versorgten Gebiete den beabsichtigten Wettbewerbsvorsprung gegenüber denen, die in Getreidezuschußgebieten lagen. Als solche reichlich versorgten Gebiete kamen vor allem die ostdeutschen Getreideüberschußgebiete in Betracht.

Die tarifliche Begünstigung reichte jedoch nicht aus, den ostdeutschen Mühlen den westdeutschen Markt zu erschließen. Denn nicht nur die Gebiete, welchen die eigene Ernte Getreideüberschüsse brachte, kamen in den Genuß der Gleichtarifizierung, sondern auch diejenigen, welche günstig zum Strom des Importgetreides lagen ³⁾. Dazu gehörten besonders die Hafenplätze und die Landstriche entlang den Binnenwasserstraßen Rhein, Weser und Elbe.

1) Fromm, a.a.O., Seite 34; vgl. auch Schlüter, a.a.O., Seite 310 ff

2) Fromm, a.a.O., Seite 38 und Schlüter, a.a.O., Seite 312 und 313

3) Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 324

Mit den importgünstig gelegenen Hafen- und Wasserstraßenmühlen mußten die ostdeutschen Mühlen in Wettbewerb treten. Sie waren dabei von Anfang an unterlegen, denn ihren Konkurrenten kamen beim Getreidebezug und teilweise auch beim Versand des Mehles die billigen Wasserfrachten zugute. Die vorteilhaften Getreideeinstandspreise in Verbindung mit den niederen Frachtsätzen ¹⁾ ermöglichten den Wasserstraßen- und Hafenmühlen, ihr Absatzgebiet weit nach Osten auszudehnen und den ostdeutschen Mühlen den ihnen zugedachten Markt streitig zu machen. Da letztere zudem nicht in der Lage waren, die Qualitätsansprüche der Kundschaft genügend zu befriedigen, erreichte die Tarifpolitik ihr Ziel nicht, den ostdeutschen Mühlen den westdeutschen Markt zu öffnen.

Aus diesem Grunde waren die eigentlichen Nutznießer der eigenartigen Tarifierung die westdeutschen Hafen- und Wasserstraßenmühlen. Ihnen ermöglichte es der frachtbedingte Standortvorteil, auf Kosten der Binnenmühlen ihr Absatzgebiet weit nach Süden und Osten zu erweitern ²⁾.

Das Ausmaß des Kostenvorsprunges, der den Wasserstraßenmühlen gegenüber den Binnenmühlen erwuchs, soll ein Beispiel verdeutlichen.

Die Fracht je Doppelzentner Getreide von Mannheim nach München betrug 1,80 Mk ³⁾. Für die Beförderung der entsprechenden Mehlmenge - bei Zugrundelegung einer 60%igen Ausmahlung - waren 1,08 Mk Fracht zu entrichten. Der Mannheimer Müller hatte demnach je Doppelzentner Getreide einen Kostenvorsprung von 0,72 Mk, der einen entsprechenden Preisvorsprung ermöglichte.

1) Fischer, a.a.O., Seite 27

2) Schlüter, a.a.O., Seite 317 ff

3) Fromm, a.a.O., Seite 136

Wie sehr dies die Wettbewerbsverhältnisse zu Ungunsten des Münchener Müllers verschob, wird erst dann völlig klar, wenn man bedenkt, daß zu dieser Zeit der Doppelzentner Getreide ab Mannheim etwa 16.- Mk kostete. Wenn man den Frachtvorsprung auf diesen Getreideeinstandspreis bezieht, ergibt sich, daß der Mannheimer Müller seinen Rohstoff um nahezu 5 % billiger als sein Münchener Konkurrent bezog. Zieht man weiter in Betracht, daß der Mehlpreis zu mehr als 80 % vom Getreidepreis bestimmt wird, so ermöglichte der Frachtvorsprung nahezu einen 4 %igen Preisvorsprung 1).

Bemerkenswert ist weiter, daß der Frachtvorsprung sich umso stärker in der Kostenrechnung auswirkte, je weniger das Getreide ausgemahlen wurde. Der Frachtvorteil konnte dann einer entsprechend kleineren Mehlmenge zugute kommen und sich umso stärker auf die Kosten je Einheit auswirken. Diese Tatsache erklärt, weshalb sich die Wasserstraßenmühlen insbesondere der Herstellung hochfeiner Qualitätsmehle zuwandten.

Hierzu ein Zahlenbeispiel:

Bei 60 %iger Ausmahlung des Getreides ergab sich im obigen Zahlenbeispiel ein Frachtvorteil von 0,72 Mk. Bei ungünstiger Ausmahlung zum Beispiel von 70 % hätte sich der Vorsprung folgendermaßen errechnet:

Fracht für 1 Doppelzentner Getreide	1,80 Mk
Fracht für 0,7 Doppelzentner Mehl	<u>1,26 Mk</u>
Frachtdifferenz	- ,54 Mk

1) Die Tarifbegünstigung der Rohstoffmühlen verschärfte sich von 1898 an noch weiter, denn von da an wurde Kleie in eine günstigere Tarifklasse aufgenommen. Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 315

Die Herstellung von Mehl 60 %iger Ausmahlung brachte demnach der Mannheimer Mühle einen um 0,18 Mk größeren Frachtvorteil. Bezogen auf den damals gültigen Getreidepreis von 16.- Mk je dz Weizen macht diese Differenz mehr als 1 % aus.

Die Entwicklung der Konsumgewohnheiten kam diesem Bestreben der Wasserstraßenmühlen, helles Mehl zu verkaufen, entgegen. Der Anteil des Roggens an der Gesamtvermahlung ging immer mehr zurück ¹). Gerade bei Weizenmehl verlangte man aber mehr und mehr nach hochfeinen, hellen Mehlqualitäten.

Man mag nun auf den Gedanken kommen, der Münchener Müller hätte die Situation verbessern können, wenn er anstatt der frachtungünstigen ausländischen Provenienzen Getreide aus bayerischen Anbaugebieten verarbeitet hätte, das mit weniger Frachtkosten belastet gewesen wäre. Selbst wenn dieses bayerische Getreide zu günstigeren Einstandspreisen zu haben gewesen wäre, hätte der Münchener Müller auf Auslandsgetreide nicht völlig verzichten können ²). In qualitativer Hinsicht vermochte damals so wenig wie heute das bayerische Getreide mit dem kleberreichen Weizen ausländischer Herkunft zu konkurrieren. Wollte man die Mehlqualität nicht in Frage stellen, so mußte man wenigstens eine gewisse Mindestmenge ausländischen Getreides mitvermahlen. Neben der Preiskonkurrenz forcierten die Rheinmühlen aber vor allem den Qualitätswettbewerb mit immer helleren und kleberreicheren

1) Günstiger stellten sich die bayerischen Mühlen, wenn sie statt überseeischen Getreides solches ungarischer oder rumänischer Herkunft verarbeiteten, denn dieses konnte über den frachtungünstigen Wasserweg der Donau bezogen werden. Vielfach war der Bezug von Balkangetreide aber durch zollpolitische Maßnahmen unmöglich gemacht. (Büntig, a.a.O., Seite 76)

2) Vgl. Die Statistik unten auf Seite 141
Tabelle 55 und 56

Mehlen. Wollten die bayerischen Müller nicht von vornherein in diesem Wettkampf unterliegen, so mußten sie ausländisches Qualitätsgetreide verarbeiten und den damit verbundenen Kostennachteil in Kauf nehmen.

Auf Grund ihrer hervorragenden Mehlqualität und der günstigen Preise konnten die rheinischen Mühlen einen immer größer werdenden Teil des bayerischen Marktes an sich ziehen. Nicht anders war die Lage in den übrigen Gebieten Deutschlands ¹), die beim Bezug von Auslandsgetreide nicht in den Genuß der billigen Wasserfrachten gelangen konnten und die Folgen der relativ höheren Tarifierung des Getreides gegenüber dem Mehl zu tragen hatten.

Diese Frachtverhältnisse ließen bei der Standortwahl einer Größe überragende Bedeutung zukommen, den Bezugskosten für Getreide. Das führte dazu, daß man die Bezugsstrecke, die mit der Eisenbahn zu überbrücken war, möglichst schrumpfen ließ und dafür den Absatzradius vergrößerte. Nicht nur Betriebe, die in dieser Zeit neu gegründet wurden, wählten ihren Standort an Binnenwasserstraßen, sondern auch bereits bestehende zogen aus der Umwertung der Standortfaktoren die Konsequenz und verlagerten ihre Betriebe zu den Binnenwasserstraßen hin ²).

Die Tarifpolitik der Eisenbahnen verteilte die Gewichte im Wettbewerb völlig neu. Ganz einseitig wurden die bezugsgünstig gelegenen Betriebe gefördert. Wenn auch die Tarifpolitik die einzelnen Betriebe verschieden traf, so läßt sich doch über ihre Richtigkeit oder Unrichtigkeit diskutieren ³). Die Gegner der gleichen Tarifierung von Getreide und Mehl wiesen dar-

1) Vgl. Büntig a.a.O., Seite 77

2) Vgl. oben Seite 120

3) Vgl. ~~W.~~ Schlüter a.a.O., Seite 318

auf hin, daß der allgemeine Grundsatz der Tarifpolitik, das Endprodukt stärker zu belasten als den Rohstoff, durchbrochen worden war. Als Begründung für diese Inkonsequenz hatten wir das wirtschaftspolitische Ziel kennengelernt, die Getreideverarbeitung in den Getreideanbaugebieten zu fördern. Die Gegner der einheitlichen Tarifierung konnten darauf hinweisen, daß dieses Ziel nur teilweise erreicht worden war ¹⁾. Dem ist entgegenzuhalten, daß das Wertklassensystem keineswegs Anspruch auf absolute Richtigkeit zu erheben vermag. Ein volkswirtschaftlicher Nachteil dieses Systems besteht darin, daß in ihm der Preis nicht durch die Kosten bestimmt ist. Dadurch verliert er eine Haupteigenschaft, die ihn eine wichtige volkswirtschaftliche Aufgabe erfüllen läßt, nämlich die Fähigkeit, die volkswirtschaftlichen Produktivkräfte der ergiebigsten Verwendungsmöglichkeit zuzuführen. Dies ist gleichbedeutend mit einem Verzicht auf an sich mögliche höhere Gesamtproduktivität.

Diese nur kurze Betrachtung des Problems "Wertklassentarif" zeigt, daß eine Reihe von Momenten bei seiner Beurteilung zu berücksichtigen ist. Daher kann man die für Getreide und Mehl getroffene Regelung nicht, wie es vielfach geschah ²⁾, kurzweg als falsch bezeichnen.

V. Zollpolitik ³⁾

Hatte die Tarifpolitik der Eisenbahnen die Standortverhältnisse der Mühlenwirtschaft anders beeinflußt, als es ihrer allgemeinen Zielsetzung entsprach, so sind die Gründe dafür doch zu respektieren. Keine

1 u. 2) Schlüter (a.a.O., Seite 323) stellt die beim Streit um die Tarifpolitik vorgebrachten Argumente einander gegenüber.

3) Ausführlich stellt Schlüter a.a.O., Seite 160 bis 328 die Wirkungen der Zollgesetzgebung von 1879 dar.

ausreichende Begründung vermag man dagegen für die völlig verfehlte Zollpolitik zu geben, deren Wirkung vielfach die für die Binnenmüllerei nachteiligen Folgen der Tarifregelung noch verstärkte.

Ein Ziel der Gleichtarifierung von Mehl und Getreide war die Steigerung des Mehlexportes. Sobald jedoch Deutschland gegen Ende des letzten Jahrhunderts zum Getreideimportland wurde, wandte sie sich gegen die deutsche Müllerei. War es doch nunmehr frachtgünstiger, Mehl anstatt Getreide zu importieren, zumal diese Tendenz noch dadurch verstärkt wurde, daß in den europäischen Überschußländern neben dieser den Mehlexport fördernden Tarifierung noch andere exportfördernde Maßnahmen getroffen wurden. So gab es zum Beispiel in Frankreich in den neunziger Jahren des letzten Jahrhunderts eine staatliche Exportförderung für Mehl, die vor allem den Import in die Pfalz erhöhte und dort die Wettbewerbsverhältnisse verschärfte ¹⁾. Auf dem süddeutschen Markt waren weiterhin die wegen ihrer Qualität geschätzten hochfeinen Mehle aus den Wiener und Budapester Mühlen gefürchtete Konkurrenten ²⁾. Die Tarifierung hätte schließlich auch zur Folge gehabt, daß die Mehleinfuhr aus Amerika, die besonders entlang der Wasserstraßen bemerkbar war, auf Kosten der Getreideeinfuhr verstärkt worden wäre ³⁾. Diese für die deutsche Müllerei schädliche Wirkung der ausländischen Tarifpolitik und Exportförderung wurde durch die Zollpolitik beseitigt ⁴⁾. Mehl und Getreide wurden hohen

1) Fromm, a.a.O., Seite 29, ebenso Schlüter, a.a.O., Seite 165

2) Vgl. Büntig, a.a.O., Seite 64, Schlüter, a.a.O., Seite 181 zeigt die Gründe für die Überlegenheit der österreich-ungarischen Müllerei auf.

3) Büntig, a.a.O., Seite 65

4) Deutschland führte 1879 Getreidezölle ein (Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 190)

Zollsätzen unterworfen. Der Mehlsatz war aber wesentlich höher als der Getreidesatz und machte so die Mehleinfuhr unrentabel 1).

Erst die Zollpolitik schuf die günstigen Standortverhältnisse der Wasserstraßenmühlen. Denn sie beseitigte die Konkurrenz der ausländischen Mühlen und gab der günstigen Lage zum Getreideimport ihre Bedeutung. Ohne den besonderen Zollsatz für Mehl hätten die Frachtverhältnisse und die ausländischen Maßnahmen zur Förderung des Mehlexportes unweigerlich zur Folge gehabt, daß Deutschland nicht zum Getreide-, sondern zum Mehlimportland geworden wäre. Gerade in den hafen- und wasserstraßennahen Gebieten wären dann ausländische Mehle verarbeitet worden und hätten den dortigen Mühlen ihre Kundschaft genommen. Das für den deutschen Verbrauch bestimmte Mehl wäre dann von den "raumrichtig gelegenen" Mühlen in den Getreideüberschußgebieten der Vereinigten Staaten, Kanadas oder Rußlands gemahlen worden.

Diese Beziehung zwischen Zollpolitik und dem Aufblühen der deutschen Hafen- und Wasserstraßenmühlen wurde meist nicht beachtet; sie kann aber gar nicht deutlich genug herausgestellt werden.

Von ganz besonderer Bedeutung für die Wettbewerbsverhältnisse in der Mühlenwirtschaft waren die exportfördernden Maßnahmen der Zollgesetzgebung (Zollrückvergütung, zinsfreier Zolkkredit, Vorreinigung auf Transitlagern) 2).

Die erwähnten Strukturwandlungen des 19. Jahrhunderts führten dazu, daß Deutschland zum Getreideimportland wurde. Eigenartigerweise blieb es weiterhin auch Getreide- und Mehlexporteur.

1) Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 174

2) Büntig, a.a.O., Seite 64 ff, Schlüter a.a.O., Seite 181/221/226

Die zum Schutz der deutschen Agrarproduktion erlassene Zollgesetzgebung brachte das binnenländische Preisniveau des Getreides und der Getreideerzeugnisse über dem Weltmarktpreisniveau zu liegen. Die Folge war, daß deutsches Getreide und deutsches Mehl im Ausland nicht mehr konkurrenzfähig waren¹⁾. Der ostdeutsche Getreideüberschuß konnte seinen natürlichen Weg über die See nach Skandinavien nicht mehr nehmen und mußte im Westen neue Absatzmärkte suchen. Insbesondere aus Qualitätsgründen war der westdeutsche Markt nicht genügend aufnahmefähig²⁾. Hinzu kam noch ein anderes Moment. Ziel der Zollgesetzgebung war es gewesen, das Preisniveau für Agrarerzeugnisse zu heben³⁾. Das ostdeutsche Getreide, das eben wegen dieser angestrebten Preiserhöhung vom Weltmarkt auf den Binnenmarkt gedrängt worden war, konnte die angestrebten Nettoerlöse deshalb nicht erbringen, weil aus den Bruttoerlösen, die der westdeutsche Markt ermöglichte, die Eisenbahnfrachten gezahlt werden mußten. Die erwünschte Ertragssteigerung wurde aus diesen Gründen der ostdeutschen Landwirtschaft nicht zuteil.

Besondere Nachteile aus der Zollgesetzgebung erwuchsen den an Ost- und Nordsee gelegenen Exportmühlen⁴⁾. Die Hafenmühlen in Hamburg und Bremen hatten vor allem Importgetreide vermahlen und das daraus gewonnene Mehl in Skandinavien abgesetzt.

Die gestiegenen Rohstoffkosten machten ihnen den Wettbewerb im Ausland unmöglich. Um den Exportmühlen ihre alten Absatzmärkte wieder zu öffnen und damit den Konkurrenzdruck auf dem Binnenmarkt zu mil-

1) Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 191

2) Vgl. oben Seite 125

3) Vgl. Büntig, a.a.O., Seite 65

4) Vgl. Büntig, a.a.O., Seite 67

dem, wurde ein System der Zollrückvergütung¹⁾ geschaffen. Dieses sollte das zum Export gelangende Mehl von der Zolllast befreien, die auf dem Getreide lag. Die Mühlen hatten zu diesem Zweck nachzuweisen, daß sie das importierte Getreide in Form von Mehl wieder exportierten (Identitätsnachweis). Für diese wieder exportierten Mengen wurde der Zoll rückvergütet. Oft jedoch vermochten die Mühlen den Nachweis nicht zu erbringen und andererseits konnten die Zollbehörden keine entsprechende Kontrolle durchführen²⁾. Ein weiterer Nachteil bestand darin, daß diese Vergünstigung nur dem aus importierten Getreide hergestellten Mehle zugute kam und der notwendige Export ostdeutschen Getreides durch diese Regelung in keiner Weise unterstützt wurde³⁾. Aus diesen Gründen wurde das System des Identitätsnachweises im Jahre 1894 durch das Einfuhrscheinsystem ersetzt⁴⁾.

Dieses System gewährte die Zollrückvergütung auch für den Export inländischen Getreides und daraus hergestellten Mehls in der Form, daß der Exporteur von Getreide oder Mehl fortan eine den exportierten Mengen entsprechende Getreidemenge zollfrei einführen konnte⁵⁾.

Beim Getreideexport bot die Berechnung der zu vergütenden Menge keine Schwierigkeit; anders aber beim Mehlexport. Hier war von Bedeutung, wie sehr das exportierte Mehl ausgemahlen worden war. Das Einfuhrschein-

1) Schlüter, a.a.O., Seite 189 ff

2) Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 190

3) Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 191

4) Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 226

5) Die für den Export gewährten Einfuhrscheine waren übertragbar und ermöglichten somit den Übergang des Rechts zum zollfreien Import vom ostdeutschen Exporteur auf den westdeutschen Importeur. Diese Regelung kam insbesondere den Wünschen der rheinischen Mühlenindustrie entgegen. Vgl. Fromm, a.a.O., Seite 39 und Fischer, a.a.O., Seite 16.

system berücksichtigte zunächst den Ausmahlungsgrad nicht und gewährte Pauschalsätze, die bei Roggen 65 % und bei Weizen 75 % betrugen ¹⁾. Demnach konnte man für den Export von 65 kg Roggenmehl bzw. 75 kg Weizenmehl 100 kg Roggen bzw. Weizen zollfrei importieren.

Diese Pauschalregelung bot der Exportmüllerei eine ergiebige Gewinnquelle. Das Einfuhrscheinsystem führte dazu, daß vor allem hoch ausgemahlene Mehle und sogar Nachmehle zum Export gelangten, da die zollfreie Importmenge im Verhältnis zur exportierten Mehlmenge umso günstiger wurde, je höher das ausgeführte Mehl ausgemahlen worden war. So konnten beispielsweise bei einer 75%igen Ausmahlung von Roggen an Stelle der verarbeiteten 100 kg Getreide 115 kg zollfrei eingeführt werden. Die zuviel vergüteten 15 kg konnten im Inland praktisch zollfrei verwertet werden ²⁾.

Um die Chancen auf dem Binnenmarkt und die Vorteile des Exportes gleichzeitig nutzen zu können, entwickelten die Hafenmühlen die sogenannte Verbundmüllerei ³⁾. Bei dieser werden zwei Mehlsorten gleichzeitig gewonnen. So wurde zum Beispiel Weizen zu 85 % ausgemahlen. Dabei gewann man 10 % hochwertiges Auszugsmehl und 75 % weniger wertvolles Mehl. Diese wurden exportiert. Dafür konnte die Mühle 100 % Getreide zollfrei importieren. Das bedeutet aber nichts anderes, als daß die im Inland abgesetzten 10 % Auszug nicht mit Zoll belastet waren. Zum Zollvorteil kam im Wettbewerb mit den Binnenmühlen noch die relative Frachtbegünstigung hinzu. So ergänzten sich Zollgesetzgebung und Tarifregelung für die Hafen- und Wasserstraßenmühlen in idealer Weise.

1) Büntig, a.a.O., Seite 68, Schlüter, a.a.O., S.227

2) Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 227

3) Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 235/236

Welche Beträge den Exportmühlen durch diese mangelhafte Art der Zollrückvergütung gleichsam geschenkt wurden, geht aus einer Berechnung hervor, die Büntig anführt ¹⁾. Danach sind im Durchschnitt der Jahre 1897 bis 1901 mindestens 800.000 dz geringes Roggenmehl und 400.000 dz geringes Weizenmehl jährlich ausgeführt worden. Nach richtiger Wertberechnung hätten vergütet werden müssen:

800.000 dz zu 3.- Mk	= 2.400.000.- Mk
400.000 dz zu 2.80 Mk	= 1.120.000.- Mk
	3.520.000.- Mk

Es sind jedoch vergütet worden:

800.000 dz zu 5.38 Mk	= 4.304.000.- Mk
400.000 dz zu 4.67 Mk	= 1.868.000.- Mk
	6.172.000.- Mk

Damit erhielt die exportierende Mühlenindustrie eine versteckte Exportprämie von 2,5 Millionen Mk. Diese Summe verteilte sich auf höchstens 2 Dutzend Großbetriebe, von denen demnach jeder nahezu 100.000.- Mk erhielt ²⁾. Diese Beträge konnten gleichsam als Kampffonds im inländischen Wettbewerb Verwendung finden ³⁾.

-
- 1) Büntig, a.a.O., Seite 68. Büntig übernimmt dieses Beispiel von Theodor Fritsch aus "Die Vergünstigung der großen Hafenmühlen und die Schädigung der binnenländischen Müllerei und Landwirtschaft".
 - 2) Schlüter weist a.a.O., Seite 227 darauf hin, daß praktisch nur die Großmühlen in den Genuß der Zollvergünstigungen gelangen konnten.
 - 3) Tyszka "Mühlenmonopol oder freie Konkurrenz?" Hamburg, ist dagegen der Ansicht, daß sich die Exportmühlen durch Konzentration im Inland hohe Preise sicherten und im Ausland Dumping-Preise festsetzten.

Exporteure konnten auf Antrag bei den Zollbehörden zollfreie Transitlager unterhalten ¹⁾. Für den Veredelungsverkehr bestand eine ähnliche Erleichterung in Form des Zollkredits ²⁾, der die Verzollung eine bestimmte Zeit hinausschob. Falls das Getreide während dieser Frist in veredelter Form wieder exportiert wurde, blieb es dadurch von Zöllen unbehelligt.

Das wieder zum Export gelangende Getreide sollte auf diese Weise vollkommen aus der Verzollung herausgenommen werden, um nicht unnötige Kreditkosten zu verursachen. Damit war der Vorteil verbunden, daß auch die Getreidemengen, die für den Inlandsmarkt verarbeitet wurden, nicht sofort verzollt zu werden brauchten. Dies war gleichbedeutend mit einer Senkung des Kapitalbedarfes für das Umlaufvermögen und der Zinsmehraufwendungen, falls, wie es in der Mühlenwirtschaft allgemein üblich war und ist, das Umlaufvermögen mit fremden Mitteln finanziert wurde. Diese Regelung war nicht wettbewerbsneutral, da sie auch die Finanzierungskosten der für den inländischen Markt bestimmten Getreidemengen einseitig zugunsten der Exportmühlen senkte. Büntig ³⁾ gibt hierzu folgendes Beispiel: Eine 30.000 to einführende und verarbeitende Mühle hätte bei einem Zollsatz von 55.- Mk je Tonne für ihr Lager in Höhe eines Vierteljahresbedarfes 412,500.-- Mk Zoll zahlen müssen. Um diesen Betrag brauchte sie weniger Betriebskapital und sie konnte die Zinslast bei einem Zinssatz von 4 % je Jahr um 16.500.-- Mk je Jahr vermindern. Eine weitere Begünstigung erwuchs den Hafen-

1) und 2) Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 221

3) Büntig, a.a.O., Seite 71, übernommen aus dem Sonderheft "Umkontigentierung der Mühlen und die Handwerksmüller" Artikel Wohlfahrt, Seite 7.

mühlen aus der Möglichkeit, das eingeführte Getreide in den gleichsam unter Zollausschluß stehenden Transitlagern zu reinigen und erst das gereinigte Getreide zur zollpflichtigen Einfuhr zu bringen ¹⁾. Die Reinigung war in der Regel mit einem Gewichtsverlust in Höhe von etwa 3 % verbunden. Um diese 3 % senkte sich somit für die begünstigten Importeure auch die Zolllast. Bei einem Zollsatz von 55.- Mk je Tonne entstand diesen Betrieben bei der Beschaffung von Getreide ein Kostenvorsprung von 1.60 Mk je Tonne.

Daß diese zollpolitischen Maßnahmen die Gewichte im Wettbewerb völlig ungleich verteilten, braucht nicht besonders betont zu werden. Die volle Tragweite dieser Politik wird aber erst dann klar, wenn man beachtet, daß Westdeutschland in zunehmendem Maße auf Importe angewiesen war. Dabei besaß dieses Importgetreide erstklassige Qualität und übertraf hierin das deutsche Getreide und hatte somit ausschlaggebende Bedeutung im Qualitätswettbewerb. Wenn man weiter berücksichtigt, daß den Exportmühlen auf dem Binnenmarkt außerdem der Vorteil der Gleichtarifierung von Getreide und Mehl zugute kam, versteht man, weshalb diese Betriebe Ende des letzten Jahrhunderts einen derartigen Aufschwung nahmen und sich auch auf dem Binnenmarkt einen ständig wachsenden Marktanteil zu sichern vermochten ²⁾. Dieses Wachstum ging auf Kosten der benachbarten kleinen und mittleren Binnenmühlen, die ihren Absatzmarkt verloren und damit ihrer Existenzgrundlage beraubt wurden.

Büntig berechnet die Vorteile, die aus der Tarif- und Zollvergünstigung mehrere Jahre lang den be-

1) Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 221

2) Vgl. Schlüter, a.a.O., Seite 227

günstigten Betrieben zugute kamen 1).

Eine Großmühle mit 30.000 to Jahresleistung hatte gegenüber den Binnenmühlen in einem Jahr folgende Vorteile genossen:

Übervergütung bei der Mehlausfuhr	100.000.- Mk
Zollersparnis durch Vorreinigung	49.000.- Mk
Zollersparnis durch zinsfreien Zollkredit	16.500.- Mk
Frachtersparnis auf der Eisenbahn	21.150.- Mk
Summe:	186.650.- Mk

Auf die Tonne Vermahlung bezogen, machen diese Vorteile insgesamt etwa 6,20 Mk aus.

Auf die Intervention der benachteiligten Mül-
lerkreise hin wurde die Massierung der Begünstigun-
gen beseitigt. Die Rückvergütungssätze wurden ab
1899 nach den Ausbeutesätzen bemessen und Überver-
gütungen waren damit nicht mehr möglich. Wenig spä-
ter fiel auch die Möglichkeit der Inanspruchnahme
zinsfreien Zollkredites weg 2).

In den Jahren, in denen die Begünstigungen
nebeneinander bestanden hatten, war die Kapitalkraft
der begünstigten Betriebe sehr stark angewachsen und
sie hatten sich eine solide Marktposition geschaffen.
Diese konnten sie auch nach Wegfall der Begünstigun-
gen halten und auf Grund der weiterbestehenden Fracht-
vorteile, der Kapitalkraft und der günstigen Versor-
gung mit Auslandsgetreide sogar ausweiten.

1) Büntig, a.a.O., Seite 79

2) Nach Schlüter (a.a.O., Seite 238) vermochten die
Exportmühlen jedoch durch Bleichen der Mehle
günstigere Ausbeutesätze vorzutauschen und höhere
Zollvergünstigungen zu erschleichen.

VI. Zusammenfassung

Der Staat schuf mit seinen wirtschaftspolitischen Maßnahmen eine freiheitlichere Wirtschaftsverfassung und erfüllte damit eine Bedingung für die Entwicklung der Mühlenwirtschaft.

Er beschränkte sich aber nicht darauf, der Mühlenwirtschaft den Weg für weiteres Wachstum freizumachen, sondern er griff mit bestimmten Maßnahmen in den Ablauf der Entwicklung aktiv ein. Dabei verhielt er sich nicht immer, bewußt oder unbewußt, wettbewerbsneutral. So kam es, daß bestimmte Betriebsgruppen infolge dieser Staatseingriffe den übrigen überlegen wurden ¹⁾. Dieser Umstand regte die begünstigten Betriebe zu ständiger Erweiterung der Kapazität an ²⁾. Diese Überlegenheit verblieb den betreffenden Betrieben auch dann noch, als die staatlichen Maßnahmen in Hinsicht auf den Wettbewerb revidiert wurden.

Demnach bestimmte die staatliche Wirtschaftspolitik maßgeblich den Verlauf der Entwicklung der Mühlenwirtschaft und sie ist mitverantwortlich für die heutige Situation, für Überkapazität und Wettbewerbsungleichheit.

1) Fischer betont (a.a.O., Seite 26), daß hohe Betriebskapitalien notwendig waren, um die Möglichkeiten ausnützen zu können, welche die Handelspolitik bot.

2) Fischer zeigt z.B. a.a.O., Seite 17 den Zusammenhang zwischen Zollpolitik und Neugründung von Mühlenaktiengesellschaften auf.

E. Die Entwicklung der Nachfrageverhältnisse

Die Bevölkerungsvermehrung, die Änderung der wirtschaftlichen Verhältnisse und der zunehmende Wohlstand der Bevölkerung ließen im 19. Jahrhundert die Nachfrage nach Mehl und anderen Mühlenprodukten zunächst kräftig ansteigen. Sie veränderten diese Nachfrage auch in qualitativer Hinsicht. Eine bedeutende Rolle spielte dabei das in Städten und Dörfern aufblühende Backgewerbe.

Die qualitative und quantitative Veränderung der Nachfrage nach Mehl verstärkte und beschleunigte das Wachstum der Kapazität der Mühlenwirtschaft.

Als gegen Ende des letzten Jahrhunderts die unangenehmen Folgen dieses ungestümen Wachstums in Form überschüssiger Kapazitäten sichtbar wurden, stellte sich, die Situation verschärfend, ein allgemeiner Rückgang der Nachfrage nach Mehl ein.

Diese Entwicklung der Nachfrage sollen einige Zahlenangaben über den Mehlverbrauch während der Zeit von 1908 bis 1934 aufzeigen 1).

Tabelle 54

Entwicklung des Mehlverbrauches

Durchschnitt der Jahre:	Mehlverbrauch		
	Roggenmehl	Weizenmehl	insgesamt
1908 - 1913	4,2 Mill. to	3,6 Mill. to	7,8 Mill.to
1924 - 1929	3,5 Mill. to	3,3 Mill. to	6,8 Mill. to
1929 - 1934	3,1 Mill. to	2,8 Mill. to	5,9 Mill.to

1) Glauner, a.a.O., Seite 47

Tabelle 55

Entwicklung des Mehlverbrauches je Kopf
der Bevölkerung

Durchschnitt der Jahre:	Mehlverbrauch je Kopf der Bevölkerung		
	Roggenmehl	Weizenmehl	insgesamt
1908 - 1913	65,4 kg	56,3 kg	121,7 kg
1924 - 1929	55,1 kg	52,6 kg	107,7 kg
1929 - 1934	48,3 kg	42,7 kg	92,0 kg

Diese Entwicklung wurde durch den zweiten Weltkrieg unterbrochen. Seit 1949 nimmt die Entwicklung wieder den ursprünglichen Verlauf.

Tabelle 56

Mehlverbrauch in kg je Kopf und Jahr 1)

Jahr	Weizen- mehl	Roggen- mehl	Brotgetreide- mehl insgesamt
1900/05	65	100	165
1908/13	56	65	121
1924/29	53	55	108
1935/38	61	47	108
1948/49	78	37	115
1950/51	61	35	96
1951/52	62	32	94
1952/53	62	31	93
1953/54	61	31	92
1954/55	63	29	92

1) H. Dörner, "Die Entwicklung des Mehl- und Brotverbrauches in den letzten Jahren" in "Der Bayerische Bäckermeister" Nr. 34/S.2 Jahrgang 11.

Tabelle 57

Verbrauch an Brotgetreide für die Ernährung
in den Getreidewirtschaftsjahren
1949/50 bis 1952/53 in 1000 to ¹⁾

	Roggen	Weizen	insgesamt
1949/50	1.845,3	3.639,3	5.484,3
1950/51	1.553,2	3.393,2	4.946,4
1951/52	1.418,0	3.432,0	4.850,0
1952/53	1.353,4	3.559,7	4.913,1

Als Ursachen dieser Entwicklung des Mehlverbrauches wird vor allem der rückläufige Verbrauch an Brot angegeben. Das Getreideforschungsinstitut in Detmold stellte darüber Untersuchungen an und fand folgende Ursachen ²⁾ :

- a) Hoher Anteil des Brotes und der anderen Getreideerzeugnisse an der Ernährung während der Bewirtschaftung.
- b) Kuchenverzehr.
- c) Vergreisung der Bevölkerung.
- d) Frauenüberschuß (14 % niedrigerer Kohlehydratbedarf als beim Manne).
- e) Abnahme der Zahl der kinderreichen Familien.
- f) Einfuhr ausländischer Lebensmittel (Obst, Schokolade, Reis usw).
- g) Rückgang der Muskelarbeit und Zunahme der geistigen Arbeit, die kalorienarme, eiweißhaltige Nahrung erfordert.
- h) Neue geschmackliche Bedürfnisse als Folge der Kriegsernährung (Obst, Schokolade, Milch).
- i) Kürzere Arbeitszeit.

1) "Die Mühlenwirtschaft der Bundesrepublik in Zahlen", Verlag Deutsche Müllerzeitung GmbH München 1954, Seite 20

2) Deutsche Müllerzeitung DMZ Jahrgang 50, Seite 425

- k) Werkküchen
- l, Größere Zahl der Angestellten im Verhältnis zu den Arbeitern.
- m) Zahn-, Magen- und Darmkrankheiten.
- n) Bevorzugung weniger voluminöser Nahrungsmittel.
- o) Das zweite Frühstück und der Nachmittagskaffee verschwinden immer mehr.
- p) Rückgang der Schwerarbeit im Haushalt.
- q) Minderschätzung des Brotes (Brot = Armut; Propaganda fördert andere Lebensmittel, zum Beispiel Milch, Obst).
- r) Arbeitslosigkeit (nach Erhebungen sinkt der Brotverbrauch des Arbeitslosen auf die Hälfte ab).

F. Zusammenfassung

Die Ursachen der heutigen Überkapazität der Mühlenwirtschaft fanden wir nahezu ausschließlich im 19. Jahrhundert. Dies erklärt sich daraus, daß die historische Entwicklung der Müllerei mit der Jahrhundertwende als abgeschlossen gelten kann ¹⁾.

Die Revolutionierung der Mühlenwirtschaft durch die Technik, durch die Änderung der wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Faktoren erfolgte im letzten Jahrhundert. Der sich daraus ergebende Übergang zur Handelsmüllerei vollzog sich ebenfalls im vorigen Jahrhundert. An diesen Wandel der Betriebsform schloß sich die bedeutende Investitionsperiode an, die den Rest des 19. Jahrhunderts und die ersten Jahrzehnte dieses Jahrhunderts andauerte. Kennzeichnend für das zwanzigste Jahrhundert ist die ständige Verminderung der Nachfrage nach Mühlenprodukten. Diese läßt die durch die Entwicklung des vorigen Jahrhunderts verursachte Überkapazität noch drückender werden. Verschärft wurde die Situation außerdem dadurch, daß in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts die skandinavischen Staaten selbst eine Mühlenwirtschaft aufbauten und so die deutschen Exportmühlen ihre Kunden verloren ²⁾.

Eine Chance, die Überkapazität zu vermindern, wurde in jüngster Zeit verpaßt. Die vom Krieg zerstörten Kapazitäten wurden ohne Rücksicht auf ihre Notwendigkeit wieder aufgebaut. Dabei wurden leider

1) Glauner, a.a.O., Seite 45

2) Büntig, a.a.O., Seite 58, weist auf den Rückgang des Mehlexportes hin.

sogar vielfach zusätzliche Kapazitäten geschaffen, so daß sich die Überkapazität noch vergrößerte.

Die von der Entwicklung des 19. Jahrhunderts begünstigten Betriebe konnten ihre Überlegenheit dazu nützen, einen günstigen Beschäftigungsgrad zu erreichen. Auf diese Weise vermochten sie ihre Überlegenheit bis in die Gegenwart zu erhalten.

Technische, wirtschaftliche, wirtschaftspolitische und andere Gründe mehr haben die Entwicklung der Mühlenwirtschaft und damit der Überkapazität bedingt. Dieselben Gründe haben auch die anderen Wirtschaftszweige verändert. Hinter diesen Beweggründen standen die geistesgeschichtlichen Strömungen, die die industrielle Revolution ausgelöst haben.

Eine alte Wirtschaftsform wurde von einer neuen verdrängt. Dabei überschätzten die Unternehmer die Aufnahmefähigkeit des Marktes, so daß überschüssige Kapazitäten entstanden.

Man kann sagen, daß es sich beim vorliegenden Problem um ein typisches Problem der Marktwirtschaft handelt. Es betrifft daher nicht nur die Mühlenwirtschaft, sondern ist von allgemeiner Bedeutung.

D R I T T E R T E I L

Die Problematik der Lösung des Mühlenproblems

Das betriebswirtschaftliche Problem der Mühlenwirtschaft besteht in der allgemeinen Unrentabilität und darüber hinaus darin, daß die Erhaltung vieler Betriebe gefährdet ist.

Unrentabilität betrieblicher Tätigkeit hat ihren Grund stets in einem ungünstigen Verhältnis zwischen Preisen und Kosten. Im vorliegenden Falle hat dies seine Ursache vor allem in der Überkapazität und teilweise in der gegenwärtigen staatlichen Getreidemarktpolitik. Nur wenn man die Überkapazität beseitigt und die staatliche Getreidemarktpolitik ändert, kann man demnach das Mühlenproblem lösen.

A. Das Problem der staatlichen Getreidemarktpolitik

Mit verhältnismäßig einfachen Mitteln könnte man dem Problem insoweit abhelfen, als es mit der staatlichen Getreidemarktpolitik zusammenhängt. Bekanntlich führt die gegenwärtige Getreidemarktpolitik des Staates insbesondere dazu, daß die importgünstig gelegenen Hafen- und Wasserstraßenmühlen den Binnenmühlen im Wettbewerb überlegen sind, weil ihnen beim sogenannten Füllweizen günstigere Getreideeinstandskosten entstehen. Diese Mühlengruppe konnte deshalb ihre Absatzradien vergrößern und ihre Beschäftigungslage auf Kosten der Binnenmühlen verbessern. Die Ertragslage der betroffenen Binnenmühlen verschlechterte sich dadurch wesentlich. Soll die Benachteiligung

der Binnenmühlen wegfallen, so muß die staatliche Getreidemarktpolitik fortan dafür sorgen, daß sich zwischen den Preisen für Inlandsweizen und für ausländischen Füllweizen ein Verhältnis herausbildet, wie es sich bei marktwirtschaftlicher Preisbildung ergäbe, das heißt, der ausländische Füllweizen muß zu marktkonformen Bedingungen angeboten werden. Dabei kommt es nicht auf die absolute Höhe der Preise für ausländischen Füllweizen und Inlandsweizen an, sondern auf das Verhältnis dieser Preise zueinander.

Ein derartiges "marktkonformes" Preisverhältnis herrscht dann, wenn der Mindestpreis auf dem Markt für inländischen Weizen Angebot und Nachfrage ausgleichen kann. Dieses erwünschte Preisverhältnis läßt sich demnach auf die Weise herstellen, daß man die Abschöpfungsbeträge für ausländischen Füllweizen so weit erhöht, bis der inländische Weizen ohne staatliche Hilfestellung zum Mindestpreis am Markt abgesetzt werden kann.

Eine solche Korrektur der staatlichen Getreidemarktpolitik würde der bestehenden räumlichen Struktur der Mühlenwirtschaft Rechnung tragen und die Binnenmühlen könnten ihre natürlichen Absatzgebiete zurückgewinnen, ihren Beschäftigungsgrad erhöhen und ihre Kosten- und Ertragslage verbessern.

Sie ist zudem nicht nur betriebswirtschaftlich zu begrüßen, sondern auch volkswirtschaftlich wünschenswert. Das gegenwärtige Preisverhältnis zwischen Weizen heimischer Erzeugung und ausländischem Füllweizen führt auch dazu, daß der ausländische Füllweizen den heimischen Weizen selbst in unmittelbarer Nähe der Getreideanbauggebiete immer mehr vom Markt verdrängt, so daß dieser vom Staat aus dem Markt genommen werden muß; denn andernfalls würden die Mindestpreise

gefährdet werden. Der Staat muß dieses übernommene Getreide dann auf seine Kosten lagern und schließlich in Getreidezuschußgebiete bringen, um es überhaupt unterbringen zu können. Damit sind unwirtschaftliche Transportleistungen verbunden. Einerseits wird ausländischer Füllweizen in Form von Getreide oder Mehl in Getreideanbauggebiete verfrachtet, andererseits muß heimisches Getreide in Zuschußgebiete transportiert werden, die an sich mit ausländischem Weizen versorgt werden sollten.

So einfach die Lösung dieses Problems im Wege der Erhöhung der Abschöpfungsbeträge erscheint, so bietet sie trotzdem Schwierigkeiten. Denn wenn man die Abschöpfungsbeträge erhöht, werden in den Gebieten, in denen vornehmlich ausländischer Füllweizen verarbeitet wird, früher oder später die Mehlpreise steigen. Damit ist aber die Gefahr einer Erhöhung der Brotpreise verbunden. Beim gegenwärtigen empfindlichen Preisklima ist dies unerwünscht. Selbst diese Gefahr rechtfertigt es jedoch nicht, noch länger die Binnenmühlen die Nachteile der bestehenden Regelung tragen zu lassen.

Eine entsprechende Korrektur der Getreidemarktpolitik ist eine wesentliche Voraussetzung für die Lösung des Mühlenproblems. Sie allein vermag das Problem jedoch nicht zu beseitigen. Sie kann vielmehr nur den künstlich verschärften Wettbewerb in den benachteiligten Gebieten mildern. Das Überangebot, das von der Überkapazität ausgeht, wird dadurch jedoch lediglich gleichmäßiger über das ganze Gebiet der Bundesrepublik verteilt.

B. Das Problem der Überkapazität

Das Kernproblem der Mühlenwirtschaft besteht in der Überkapazität. Erst nachdem sie beseitigt ist, wird sich die Ertragslage der Mühlen bessern.

Welche Möglichkeiten bieten sich, die Überkapazität zu beseitigen?

I. Der marktwirtschaftliche Anpassungsprozeß und seine Nachteile

Der marktwirtschaftliche Preisautomatismus sorgt dafür, daß die Überkapazität beseitigt wird ¹⁾; denn sie bedingt ein Überangebot, das zu Preissenkungen und damit zu ungünstigen Ertragsverhältnissen führt. Die ungünstige Ertragslage zwingt einerseits die Unternehmer dazu, wegen der Zahlungsschwierigkeiten vom Markt auszusteigen oder deshalb ihren Betrieb einzustellen, weil ihnen die erforderlichen Mittel für Reparaturen und Ersatzinvestitionen fehlen. Andererseits werden selbst die noch rentablen Unternehmen nicht im bisherigen Umfange Ersatzinvestitionen vornehmen, weil sich ihnen in anderen Wirtschaftszweigen lohnendere Kapitalanlagemöglichkeiten bieten. Dieses Verhalten der Unternehmer wird allmählich die Überkapazität vermindern. Im selben Maße werden die Betriebe wieder rentabel werden.

Der marktwirtschaftliche Anpassungsprozeß ist jedoch mit einer Reihe von Nachteilen verbunden. Besonders unliebsam machen sich diese bemerkbar auf unvollkommenen und oligopolistischen bzw. teiloligopolistischen Märkten sowie bei starrer Nachfrage. Als

1) Vgl. Lutz, F.: "Bemerkungen zum Monopolproblem" in "Ordo" Band VII Düsseldorf - München 1956, S.37.

unvollkommen ¹⁾ kann man den Mehlmarkt deshalb bezeichnen, weil die Voraussetzung der Unterschiedslosigkeit in räumlicher, qualitativer und personeller Hinsicht durchbrochen ist. Die relativ geringe Zahl der miteinander in Wettbewerb stehenden Mühlen spricht dafür, daß es sich um einen oligopolistischen ²⁾ bzw. teiloligopolistischen Markt handelt. Die Starrheit der Nachfrage ging aus unserer Untersuchung hervor ³⁾.

1. Die lange Dauer des Anpassungsprozesses

Bei elastischer Nachfrage kann sich die Anpassung auf zweifache Art gleichzeitig vollziehen. Einmal auf die oben geschilderte Weise, daß sich die Angebotskapazität vermindert. Daneben läßt sich auch die Elastizität der Nachfrage für den Abbau der Überkapazität nützlich machen.

Von Überkapazität kann man nur bei gegebenen Angebots- und Nachfrageverhältnissen sprechen. Erhöht sich beispielsweise die Nachfrage, so geht die Überkapazität zurück. Wandelt sich andererseits die Struktur des Angebotes - zum Beispiel die Kostenstruktur -, so hat dies dieselbe Wirkung. Eine allgemeine Kostensenkung wird zu einer Preissenkung führen und bei gesunkenen Preisen wird eine größere Nachfrage zum Zuge kommen. Dies bedeutet aber nichts anderes, als daß sich die Beschäftigungslage der Betriebe verbessern und die Überkapazität abnehmen wird.

1) Stackelberg, H.: "Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre", Bern - Tübingen 1951, Seite 219 ff

2) Stackelberg, a.a.O., Seite 206 ff

3) Vgl. oben Seite 83 ff

Meist ist am Markt eine elastische Nachfrage gegeben. Die Mühlenwirtschaft steht jedoch einer nahezu starren Nachfrage gegenüber. Deshalb ist ihr diese zweite, für die Betriebe angenehmere Art der Anpassung nicht möglich ¹⁾ und der Anpassungsprozeß wird sehr lange Zeit dauern.

Verlängert wird der Anpassungsprozeß auch dadurch, daß die Betriebe nicht in jedem Falle bereits dann aus dem Markt ausscheiden, wenn die Unternehmen durch Konkurs wirtschaftlich untergegangen sind, sondern erst dann, wenn die Betriebe technisch oder wirtschaftlich unbrauchbar geworden sind. Die Betriebe der in Konkurs geratenen Unternehmen werden vielfach von den Konkursgläubigern weitergeführt. Diese oder deren Rechtsnachfolger stellen den Betrieb erst dann endgültig ein, wenn langfristig gesehen die Erlöse nicht mehr ausreichen, um die variablen Kosten zu decken. Davon müssen die Unternehmer vielfach erst durch die eigene Erfahrung überzeugt werden. Zudem hoffen sie, diesem Umstand abhelfen zu können. Erst nachdem sie entsprechende Verluste erlitten haben, werden sie daher die Konsequenzen aus der Situation ziehen.

Die oligopolartige Marktform trägt mit dazu bei, den Anpassungsvorgang zu verlangsamen. Die Unternehmer wissen, daß sie ihre Beschäftigungs- und vor allem ihre Ertragslage nicht durch Preissenkungen verbessern können. Sie verwenden daher ihren wenn auch bescheidenen Einfluß auf die Preise vielfach dazu, diese möglichst hochzuhalten. Auch deshalb scheiden die Grenzbetriebe langsamer aus. Die fortwährend vorgenommenen Erweiterungsinvestitionen

1) Miksch schreibt dazu in "Wettbewerb als Aufgabe", Seite 59, Godesberg 1947: "Bei starrer Nachfrage kann es zu einem Bereinigungskampf kommen, der auch die leistungsfähigen Betriebe zur Verlustwirtschaft zwingt."

verlangsamen die Anpassung ebenfalls.

Zusammenfassend kann man sagen, daß der marktwirtschaftliche Anpassungsvorgang in der Mühlenwirtschaft unter den ungünstigsten Bedingungen abläuft und sehr lange Zeit erfordert. Es ist daher nicht verwunderlich, daß in den langen Zeiträumen von etwa 1860 bis 1914, von 1922 bis 1933 und von 1950 bis zur Gegenwart, während deren Dauer sich in Deutschland ein solcher Anpassungsvorgang abspielte, die Überkapazität nicht beseitigt wurde. Während der Zeit von 1951 bis 1954 ist zwar die Anzahl der Betriebe um rund 17 % zurückgegangen, die Kapazität der Mühlenwirtschaft hat sich dadurch aber nur um etwa 2 % vermindert. Ginge die Anpassung im selben Tempo weiter, so wären noch viele Jahre, ja Jahrzehnte notwendig, um die Überkapazität zu beseitigen.

Ein ähnliches Bild bietet die Entwicklung der Mühlenwirtschaft in den Vereinigten Staaten. Dort ging im Wege des freien Wettbewerbes die Anzahl der Betriebe während der Zeit von 1900 bis 1948 von 13 200 auf 1 400 zurück. Trotz der gewaltigen Verminderung der Anzahl der Betriebe wurde jedoch die Überkapazität bis jetzt nicht beseitigt ¹⁾.

2. Die volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Verluste

Der marktwirtschaftliche Anpassungsprozeß ist nicht nur mit betriebswirtschaftlichen, sondern auch mit volkswirtschaftlichen Verlusten verbunden. Keine Kapitalvernichtung in volkswirtschaftlicher Hinsicht liegt vor, soweit die betriebswirtschaftlichen Ver-

1) "Die Mühlenwirtschaft der Bundesrepublik in Zahlen", Verlag Deutsche Müllerzeitung GmbH München, Seite 22

luste den ungedeckten Abschreibungen entsprechen. Der volkswirtschaftliche Wert von Produktionsanlagen ergibt sich aus der Nachfrage nach den damit hergestellten Gütern. Der Kapitalwert der vorhandenen Anlagen wird demnach bereits in dem Augenblick vernichtet bzw. herabgesetzt, in dem die, langfristig gesehen, überschüssigen Kapazitäten entstehen. Dies schließt nicht aus, daß den Produktionsanlagen auf Grund anderer Verwendungsmöglichkeiten ein gewisser bzw. ein höherer Wert zukommt. Der betriebswirtschaftliche Verlust, der während der Anpassungsperiode entsteht, rührt demnach nur daher, daß die volkswirtschaftliche Entwertung der Anlagen im Augenblick der Entstehung der Überkapazität, nicht gleichzeitig von der betriebswirtschaftlichen Bewertung berücksichtigt wurde. Die betriebliche Abschreibungspolitik berücksichtigt meist nur die technische Wertminderung ("technische Abschreibung") und beachtet zu wenig die wirtschaftliche Wertminderung, die eine "wirtschaftliche Abschreibung" verlangt (Abschreibung auf Rentabilitätsbasis)¹⁾.

Die betriebswirtschaftlichen Verluste entstammen aber vielfach ungedecktem Aufwand, der während der Anpassungsperiode entsteht. Diese Verluste sind auch volkswirtschaftlich gesehen anzuerkennen. Dabei ist wiederum zu beachten, daß sowohl der betriebswirtschaftliche als auch der volkswirtschaftliche Verlust im Augenblick des Produktionsbeginns entsteht. Denn sobald Kapital in die Produktion eingeht, erfolgt eine Umwertung und es erhält seinen neuen Wert von den Nachfrageverhältnissen auf dem Markt der produzierten Güter.

Diese volkswirtschaftlichen Verluste sind darauf zurückzuführen, daß der marktwirtschaftliche An-

1) Roeßle, "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre"
München 1951, Seite 124

passungsvorgang nicht reibungslos vor sich geht. Sie haben ihre Ursache in unrichtigem Verhalten der Unternehmer, die auch dann noch weiter produzieren, wenn die Erlöse die variablen Kosten nicht mehr decken. Die Unternehmer verhalten sich derart, weil sie erstens den Zeitpunkt nicht rechtzeitig erkennen, von dem an selbst die variablen Kosten nicht mehr im Erlös vergütet werden. Zweitens hoffen sie, ihre Ertragslage in Zukunft verbessern zu können. Bei idealtypischer, vollkommener Konkurrenz könnten sie diesen Zeitpunkt rechtzeitig erkennen und sich dementsprechend verhalten.

Besonders nachteilig wirken sich diese fortwährenden Fehlentscheidungen der Unternehmer dann aus, wenn die Anpassungsperiode sehr lange andauert, wie es bei der Mühlenwirtschaft der Fall ist.

3. Die Kapitalfehlleitung

Bei idealtypischer, vollkommener Konkurrenz steuern die Preise die Investition und verhindern Fehlinvestitionen. Die ungünstigen Preis- und Ertragsverhältnisse hemmen zwar auch im Bereich der Mühlenwirtschaft die Investition; trotzdem werden dort mehr Erweiterungsinvestitionen vorgenommen, als dies bei idealtypischer, vollkommener Konkurrenz der Fall wäre ¹⁾.

Die Ursache dafür liegt zum Teil darin, daß die Unternehmer ihre Marktchancen überschätzen. Außerdem verleitet die unvollständige Konkurrenz zu Neu- und Erweiterungsbauten. Die Unternehmer erhoffen

1) Vgl. auch Machlup, F.: "Volkswirtschaftliche Scheinverluste beim Zustrom neuer Wettbewerber", in "Ordo" Band V, Düsseldorf - München 1953, Seite 115 - 134. Machlup rechtfertigt die Kapitalverluste durch anderweitigen Nutzen, mit dem sie in Zusammenhang stehen.

sich nämlich nach vollzogener Anpassung durch Preiskorrektur nach oben entsprechende "Entschädigung" für die gegenwärtige ungünstige Ertragslage. Sie streben daher einen größeren Marktanteil an, um die gebotenen Gewinnchancen besser nützen zu können ¹⁾. Der Großteil der Erweiterungsbauten, die während der Anpassungsperiode vorgenommen werden, muß deshalb als Fehlinvestition betrachtet werden.

Dies ist dann besonders nachteilig, wenn der Anpassungsvorgang sehr lange Zeit erfordert, wie es in der Mühlenwirtschaft, nicht zuletzt eben wegen dieser verfehlten Neuinvestitionen, der Fall ist.

Die Verhältnisse auf dem Markt bestätigen diese Überlegungen. Während der Periode des freien Wettbewerbs erfolgten ständig umfangreiche Erweiterungsbauten ²⁾. Der Grund dafür lag nicht so sehr in der vorbildlichen Wirtschaftlichkeit der investierenden Betriebe, sondern in erster Linie in der oligopolartigen Marktform begründet.

Auch in den Vereinigten Staaten ist der Anpassungsprozeß von laufenden Neuinvestitionen begleitet. Fachleute behaupten, daß dort die Überkapazität längst beseitigt wäre, wenn nicht ständig neue Kapazitäten geschaffen würden ³⁾.

1) Miksch sagt hierzu (a.a.O., Seite 80) : "Sobald die Beeinflussung des Marktes möglich ist, zielt die Betriebsvergrößerung auf Marktbeherrschung ab." Vgl. auch Iutz, a.a.O., Seite 39

1) und 3)

So auch der Vorsitzende der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen, Dr. Ackermann, auf der Jahresversammlung des Verbandes Bayerischer Handelsmühlen im Juni 1955 in Garmisch.

4. Die unrichtige Auslese

Bei vollkommenem Wettbewerb und elastischer Nachfrage obsiegen im Wettbewerb die leistungsfähigsten, wirtschaftlichsten Betriebe. In einer Marktsituation, wie sie am Mehlmarkt gegeben ist, ist dies dagegen nicht der Fall.

Die starre Nachfrage und der Zusammenhang zwischen Kosten und Beschäftigung verhindern es vielfach, daß die leistungsfähigsten, wirtschaftlichsten Betriebe zugleich die kostengünstigsten sind ¹⁾. Die Kostenlage entscheidet aber über das Verbleiben am Markte.

Bei Produktionsvorgängen, die mit fixen Kosten verbunden sind, ist eine Voraussetzung für günstige Kostenverhältnisse ein entsprechend hoher Beschäftigungsgrad. Den leistungsfähigen Betrieben ist es nur dann möglich, ihre Überlegenheit auch kostenmäßig unter Beweis zu stellen, wenn sie ihre Beschäftigung bis zum optimalen Punkte erhöhen können. Dies ist bei den gegebenen starren Nachfrageverhältnissen nicht allen Betrieben möglich. Denn eine allgemeine Preissenkung ist nicht in der Lage, eine allgemeine Beschäftigungszunahme zu verursachen und damit die Beschäftigungslage der unterbeschäftigten Betriebe günstiger zu gestalten. Im Wege des Preiswettbewerbes ist es diesen auch nicht möglich, ihren Marktanteil auf Kosten der übrigen Konkurrenten zu erhöhen. Denn senkt ein Betrieb den Preis, so kann er auf diese Weise vielleicht kurzfristig eine größere Nachfrage an sich ziehen. Langfristig gesehen, werden aber die Konkurrenten dem Verhalten des einen Betriebes folgen und ebenfalls die Preise senken und dadurch die verlorenen Abnehmer zu-

1) Vgl. oben Seite 59 ff

rückgewinnen.

Sicher gelingt es durch solche Preismanöver zwar dem einen oder dem anderen Betrieb, seine Beschäftigungs- und damit Kostenlage zu verbessern, eine allgemeine Lösungsmöglichkeit bietet dieser Weg jedoch nicht.

Das Ergebnis eines Preiswettbewerbes besteht demnach hauptsächlich in einem weiteren Absinken der Preise. Gerade die ungünstig beschäftigten Betriebe bekommen aber das verschlechterte Verhältnis der Erlöse zu den Kosten am meisten zu spüren. Aus diesem Grunde verzichten diese Betriebe meist auf Preissenkungen und damit selbst auf die Chance, den Beschäftigungsgrad zu verbessern.

Bei den herrschenden Marktverhältnissen obsiegen deshalb im marktwirtschaftlichen Anpassungswettbewerb nicht in jedem Falle die leistungsfähigsten Betriebe, sondern die bestbeschäftigten, denn sie weisen die günstigste Kostenlage auf ¹⁾. Neben echter Leistungsfähigkeit können aber die Ursachen für die günstige Beschäftigungslage sein: die Kapitalkraft, welche entsprechenden Konditionenwettbewerb und intensive Vertriebstätigkeit erlaubt, wirtschaftspolitische Begünstigung usw..

5. Die Konzentrationstendenz

Die Kostenanalyse hat gezeigt, daß die verschiedenen Betriebsgrößengruppen keinerlei strukturelle Kostenunterschiede aufweisen. Es hat sich zwar ergeben, daß die Großmühlen im Durchschnitt den anderen Betrieben kostenmäßig überlegen sind, daß diese Überlegenheit aber

1) Vgl. oben Seite 59 ff

ihre Ursache in erster Linie im günstigeren Beschäftigungsgrad hat. Die durchschnittlich schlechter beschäftigten Klein- und Mittelbetriebe sind im Wettbewerb daher unterlegen, obwohl sie strukturell keineswegs leistungsschwächer sind. Dies führt dazu, daß sich die zum Untergang bestimmten Betriebe vor allem aus den niederen Betriebsgrößenklassen rekrutieren.

Daneben wird die Unternehmungsgröße wachsen. Die Unternehmungen werden sich in Interessennahmen, Interessengemeinschaften, in Konzernen und Trusts zusammenschließen, um den Wettbewerb zu beschränken. Für derartige Zusammenschlüsse eignen sich die Kapitalgesellschaften weit besser als die Personalgesellschaften. Deshalb werden sich besonders die größeren Unternehmen zu solchen Zusammenschlüssen bereit erklären, denn sie vor allem weisen die Rechtsform der Aktiengesellschaft und der Gesellschaft mit beschränkter Haftung auf 1). Der Großteil der Klein- und Mittelbetriebe wird den Wettbewerb mit den so entstehenden Großunternehmen nur schwer bestehen.

So fördert der marktwirtschaftliche Anpassungsprozeß die Konzentrationstendenz einmal dadurch, daß er den gut beschäftigten Großbetrieben mehr Chancen bietet, zum anderen deshalb, weil er die Konzern- und Trustbewegungen begünstigt 2).

Nach diesen Überlegungen hat der marktwirtschaftliche Anpassungsvorgang infolge der besonderen

1) Vgl. Ifo-Bericht 1954 Seite 3

2) Miksch sagt dazu etwa (a.a.O., Seite 81), Konzernbildung sei dann unvermeidlich, wenn der Staat darauf beharre, den Markt, der keine vollständige Konkurrenz mehr zulasse, nach den Grundsätzen der freien Konkurrenz zu organisieren.

Verhältnisse, die auf dem Mehlmarkt herrschen, bedeutende Schwächen und erfüllt seine Aufgabe nicht, die leistungsfähigsten Betriebe zu erhalten. Zudem führt er immer weiter weg von der volkswirtschaftlich erwünschten vollkommenen Konkurrenz, hin zum unvollständigen Markt, dessen Teilmärkte oligopolartige Marktform aufweisen.

II. Die Anpassung im Wege eines Eingriffes in den Markt

Andere Lösungsmöglichkeiten bietet ein Eingriff in den Wettbewerb. Einmal können die Unternehmer auf freiwilliger Basis in Form eines Kartells eine Lösung anstreben. Andererseits besteht die Möglichkeit einer Regelung der Marktverhältnisse durch staatliche Intervention.

1. Freiwillige Regelung mittels Kartell

"Unter einem Kartell ist ein Zusammenschluß rechtlich selbständiger Betriebswirtschaften zum Zwecke gemeinsamer Abreden im Bereiche der Beschaffung, des Absatzes, der Produktion, der Verkaufsbiete, der Liefer- und Zahlungsbedingungen, des Preises u. a. zu verstehen" ¹).

Betriebe schließen sich zu Kartellen zusammen, um durch gleichartiges Verhalten am Markt den Wettbewerb auszuschließen oder zu beschränken und an die Stelle der Preise, Konditionen und Mengen, welche sich

1) Roeßle, "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", München 1951, Seite 99

am Markt aus dem freien Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage ergeben, ihnen genehme Daten zu setzen.

Ein Kartell vermag dies jedoch nur dann, wenn es das gesamte oder zumindest einen wesentlichen Teil des Angebots - etwa 70 bis 80 % - in sich vereinigt, denn nur dann kann es als Monopolist oder Teilmonopolist die Marktdaten festsetzen.

Umfaßt das Kartell nicht alle Anbieter, so hat es bei seinen Entscheidungen über Preise, Mengen usw. das Verhalten der übrigen Anbieter zu beachten. Selbst wenn alle Anbieter dem Kartell angehören, hat es zu berücksichtigen, daß Außenseiter aufkommen und die Kartellpolitik stören können.

Auch die Elastizität der Nachfrage setzt der Kartellpolitik Grenzen. Der Zusammenhang zwischen Preisen, Konditionen usw. einerseits und der absetzbaren Menge andererseits erlaubt es nicht, Menge und Konditionen im weiteren Sinne (Preise, Zahlungsbedingungen usw.) gleichzeitig festzulegen.

Die Elastizität der Nachfrage, die tatsächlichen und die potentiellen Außenseiter stellen das Marktproblem der Kartelle dar. Sie setzen der Kartellpolitik ihre Grenzen. Sie erlauben es nicht, die Daten beliebig zu setzen und bedrohen den Erfolg der Kartellmaßnahmen.

Im vorliegenden Falle muß es der Zweck eines Kartells sein, die Überkapazität zu beseitigen, ohne daß die unerwünschten Folgen des marktwirtschaftlichen Anpassungsprozesses auftreten. Anschließend wird deshalb die Tauglichkeit einiger Kartellarten in Hinsicht auf das gestellte Ziel untersucht!

a. Preis- und Konditionenkartell

Im Preis- und Konditionenkartell können die Betriebe weiter konkurrieren. Sie müssen sich dabei nur mehr als bisher anderer Formen des Wettbewerbs bedienen, wie der Qualitätskonkurrenz, der Aktivierung der Vertriebstätigkeit usw. So werden die Betriebe beispielsweise durch Werbung, durch Einsatz von zusätzlichen Vertretern und dadurch, daß sie den Vertriebsradius vergrößern, ihr Geschäftsvolumen auszuweiten versuchen ¹⁾. Auf diese Weise wird jedoch die Vertriebstätigkeit unwirtschaftlicher und die Vertriebskosten werden wesentlich erhöht.

Die Betriebe werden von dieser Möglichkeit auch Gebrauch machen, denn das Kartell bringt ihnen zwar bessere Preise, nicht aber unbedingt die erwünschte Verbesserung der Ertragsverhältnisse.

Die Preiserhöhung wird nämlich meist nicht ausreichen, um allen Betrieben die Kosten zu decken denn die Nachfrageverhältnisse, die tatsächlichen und potentiellen Außenseiter, setzen der Preiserhöhung Grenzen. Soweit Betriebe infolge ihrer ungünstigen Beschäftigungslage ungünstige Kostenverhältnisse und deshalb auch nach der Preiserhöhung ungünstige Ertragsverhältnisse aufweisen, werden sie weiterhin versuchen, ihre Lage zu verbessern. Die günstigeren Preisverhältnisse erleichtern ihnen dies, denn die höheren Erlöse erlauben es ihnen, bei ihren Bemühungen um höhere Beschäftigung höhere Kosten in Kauf zu nehmen.

Infolge des Zusammenhangs zwischen Preis und Menge und insbesondere wegen des Umstandes, daß nunmehr die Kartellbetriebe nicht mehr günstigere Preise

1) Auf diese Wettbewerbsmittel weist Machlup a.a.O., Seite 115 hin.

als die übrigen Konkurrenten bieten, kann die Preiserhöhung dazu führen, daß sich einige Kartellbetriebe nach der Preiserhöhung schlechter stellen als zuvor. Falls am Markt Außenseiter anzutreffen sind, ist dieser Fall besonders wahrscheinlich.

Besonders diese ungünstig betroffenen Betriebe werden die verbliebenen Wettbewerbsmittel nützen, um ihre Ertragslage wieder günstiger zu gestalten.

Aber selbst die Betriebe, denen die Preiserhöhung die erwünschte bessere Ertragslage bringt, müssen von den verbliebenen Wettbewerbsmitteln Gebrauch machen, um dem Konkurrenzdruck standhalten zu können. Außerdem wird sie das Gewinnstreben dazu anhalten, alle gebotenen Chancen zu nützen.

Erreichen die Betriebe mit den verbliebenen Wettbewerbsmitteln ihr Ziel nicht, so besteht die Gefahr, daß sie aus dem Kartell austreten, um als Außenseiter zu niedrigeren Preisen den Kartellbetrieben Kunden wegzunehmen.

Auch im Preis- und Konditionenkartell wird demnach Wettbewerb herrschen. Es fragt sich nun, ob dieser gebundene Wettbewerb frei von den Nachteilen des freien, ungebundenen Wettbewerbs ist.

Ein Nachteil dieser Art von Wettbewerb liegt darin, daß er die Kostenbildung gleichsam fördert, denn alle Mittel, deren er sich bedient, verursachen zusätzliche Kosten, so zum Beispiel die Aktivierung der Vertriebstätigkeit. Positiv kann man bewerten, daß er den Qualitätsgedanken mehr in den Vordergrund stellt. Dies ist aber auch bei ungebundenem Wettbewerb möglich.

Es ist auch fraglich, ob es gelingt, die Gesamtertragslage des Kartells zu verbessern. Denn selbst wenn wir von den Störungen absehen, die Außenseiter verursachen können, bedroht die Tendenz zur Kostenbildung

den Erfolg der Preiserhöhung.

Ein Unterschied gegenüber dem ungebundenen Wettbewerb besteht darin, daß er sich auf einem höheren Preisniveau abspielt. Dies hat zur Folge, daß Betriebe, denen es gelingt, sich der Tendenz zur Kostenbildung zu entziehen, auch dann noch am Markt verbleiben können, wenn sie ungenügend beschäftigt sind. Falls sie nämlich diese zusätzlichen Wettbewerbskosten vermeiden, bringt ihnen die Preiserhöhung ein besseres Verhältnis zwischen den Kosten und den Preisen, das ihnen erlaubt, sich am Markt zu behaupten. Das bedeutet aber nichts anderes, als daß insoweit zwar die Folgen der Überkapazität, die ungünstigen Ertragsverhältnisse, künstlich beseitigt und Verluste vermieden werden, die Überkapazität selbst aber gleichsam konserviert wird.

Da das Kartell den Unternehmern teilweise das bereits gibt, was sie sich von Zusammenschlüssen in Konzernen erhoffen, kann es die Konzentrationstendenz mildern.

Zusammenfassend kann man sagen, daß sich im Preis- und Konditionenkartell der Wettbewerb lediglich anderer Mittel bedient. Dabei läuft auch innerhalb des Kartells derselbe Anpassungsprozeß ab, der zu denselben unliebsamen Erscheinungen führt wie der freie, ungebundene Wettbewerb.

Auch er wird sehr lange Zeit andauern und mit betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Verlusten verbunden sein. Diese mögen geringer sein, sie werden aber gleichsam im Preis auf die Konsumenten überwältzt. Die hohen Preise erhöhen die Gefahr der Fehlinvestition noch weiter. Auch werden nicht die leistungsfähigsten, sondern die bestbeschäftigten und kapitalkräftigsten Betriebe letztlich als Sieger

am Markt bleiben. Die Gefahr der Konzentration ist zwar etwas geringer, keinesfalls aber ausgeschaltet.

Ein Preis- und Konditionenkartell kann somit keine volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Ansprüchen genügende Lösung bringen.

c. Preis-, Konditionen- und Quotenkartell

Die Nachteile des marktwirtschaftlichen Anpassungsprozesses treten deshalb auf, weil die besonderen Marktverhältnisse den Wettbewerb in falsche Bahnen leiten und so der Wettbewerb seine Aufgaben nicht erfüllen kann. Im Preis- und Konditionenkartell herrscht ebenfalls Wettbewerb, er ist nur beschränkt und muß sich daher anderer Mittel bedienen. Auch dieser beschränkte Wettbewerb führt zu unerwünschten Erscheinungen am Markt.

Das Preis-, Konditionen- und Quotenkartell begünstigt dem auf die Weise, daß es den Wettbewerb noch weiter beschränkt und nahezu völlig ausschaltet. Es bindet die Betriebe nicht nur an bestimmte Preise, sondern setzt auch die Produktionsmenge eines jeden Betriebes fest. Diese Quotenregelung kann auf verschiedene Art erfolgen. Es kann jedem Betrieb eine zahlenmäßig festgelegte Produktionsmenge zugestanden werden, der Betrieb kann einen bestimmten Teil (Prozentsatz) der Gesamtproduktion der Branche als Quote erhalten, es kann ihm aber auch ein bestimmtes Gebiet zugewiesen werden, das ausschließlich er beliefern darf 1).

1) Andreae, W., Finanzarchiv NF 13 1951-52 Seite 641: "Das Problem des Quotenkartells liegt in dem Zwang, die kartellierten Betriebe teilweise stillzulegen. Daraus ergibt sich die heikle Frage, die richtigen Produktionsquoten festzulegen."

In einem solchen Kartell bleibt ebenso wie im Preis- und Konditionenkartell den Betrieben die Möglichkeit, Wettbewerb zu treiben, zum Beispiel Qualitätswettbewerb. Die Betriebe haben aber kein Interesse daran, diese Möglichkeit zu nützen, denn ihre Produktionsmenge ist ja begrenzt und im Wege des Wettbewerbs können sie diese nicht erhöhen.

Der Wettbewerb bleibt aber so lange latent auf, wenn infolge von Nachfrageverschiebungen oder Unregelmäßigkeit von Außenseitern die einzelnen Betriebe ihre Quote nicht mehr reibungslos am Markte unterbringen können¹⁾.

Wie ist nun das Preis-, Konditionen- und Quotenkartell zu bewerten und inwieweit vermag es die Überkapazität zu beseitigen, ohne daß die Nachteile des freien Wettbewerbs auftreten? Ein Vorteil besteht darin, daß es die Betriebe in besonderem Maße zur Rationalisierung anhält. Allein dadurch können sie nämlich ihre Ertragslage verbessern. So wird beispielsweise auch die Vertriebstätigkeit einer Revision unterzogen und neu gestaltet, denn es hat keinen Zweck mehr zu versuchen, durch zusätzlichen Aufwand im Vertriebsbereich die Absatzmenge zu steigern, wie es bei freier Konkurrenz und im Preis- und Konditionenkartell der Fall ist.

Einen Nachteil der Anpassung im Wege freier Konkurrenz haben wir darin gesehen, daß er mit betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Verlusten verbunden ist. Diese Verluste sind bei einer Anpassung im Wege des Marktautomatismus unvermeidbar und notwendig, denn sie zwingen die Betriebe dazu, vom Markt auszuschneiden und führen so

1) Andreae W.: Finanzarchiv NF 13 1951-52, Seite 641:
"Der Wettbewerb bleibt im Quotenkartell latent".

die Verminderung der überschüssigen Kapazität herbei.

Das Preis-, Konditionen- und Quotenkartell kann diese Verluste nur dann vermeiden, wenn es auf eine Anpassung im Wege des Marktautomatismus verzichtet und damit ein Ziel aufgibt, das ihm gesetzt ist. So entstehen beispielsweise keine Verluste mehr, wenn das Preis-, Konditionen- und Quotenkartell die Preise so hoch ansetzt, daß auch der letzte und am schlechtesten beschäftigte Betrieb damit seine Kosten decken kann. Die Überkapazität bleibt dabei erhalten; den Preis dafür haben die Konsumenten zu zahlen. Eine unerwartete Lösung ist, volkswirtschaftlich gesehen, abzulehnen.

Es ist zu einer solchen Preispolitik jedoch geradezu gezwungen, denn falls das Kartell manchen Betrieben nur ungenügende Beschäftigung und keine Kostendeckung bringt, werden diese aus dem Kartell austreten und die Außenseiterposition einnehmen. Die Außenseiter sind dem Kartell gegenüber aber in sehr günstiger Wettbewerbsstellung. Sie können im Gegensatz zu den Kartellbetrieben auch Preiswettbewerb treiben. Falls es sich bei den Außenseitern nicht um besonders leistungsschwache Betriebe handelt, wird es ihnen sicher gelingen, durch Preisensenkungen auf Kosten der Kartellbetriebe ihre Beschäftigung zu erhöhen. Die Außenseiter stellen daher eher eine Gefahr für das Kartell dar, als daß es diesem gelingt, mit Hilfe der Preispolitik die Außenseiter vom Markt zu verdrängen.

Ihnen gegenüber ist es besonders empfindlich, und es wird deshalb seine Preispolitik so ausrichten, daß es auf möglichst viele Betriebe anziehend wirkt. Damit muß das Kartell aber gleichzeitig sein Ziel, die Überkapazität zu beseitigen, aufgeben. Anderer-

seits wird es aber gerade mit hohen Preisen Außenseiter anlocken. Sollte es infolge der Nachfrageverhältnisse oder deshalb, weil starke Außenseiter außerhalb des Kartells bleiben oder weil das Kartell auf die schwachen Außenseiter bzw. Kartellmitglieder keine Rücksicht nehmen muß, zu einem Anpassungswettbewerb kommen, dann wird dieser mit Verlusten verbunden sein. Daneben besteht aber die Gefahr, daß das Kartell früher oder später auseinanderfällt, weil es den Mitgliedern nicht erlaubt, den Außenseitern mit wirksamen Wettbewerbsmitteln (zum Beispiel Preispolitik) zu begegnen.

Das Preis-, Konditionen- und Quotenkartell kann demnach Verluste nur dadurch verhindern, daß es die Überkapazität gleichsam konserviert und die Kosten dieser Erhaltungsmaßnahme den Konsumenten aufbürdet.

Soweit es in ihm bzw. zwischen den Kartellmitgliedern einerseits und den Außenseitern andererseits zu einem Anpassungswettbewerb kommt, wird dieser nach den Gesetzen des freien Wettbewerbs vor sich gehen und daher keineswegs die leistungsfähigen Betriebe erhalten.

Das Preis-, Konditionen- und Quotenkartell kann auch Kapitalfehlleitung in Form von Fehlinvestitionen nicht verhindern. Es vermag zwar die Kartellbetriebe von Erweiterungsbauten abzuhalten, nicht aber die Außenseiter. Je höher das Kartell die Preise setzt, desto mehr werden die Außenseiter zu Neuinvestitionen angeregt. Die Gefahr der Kapitalfehlleitung ist deshalb im Preis-, Konditionen- und Quotenkartell ebenso wie im Preis- und Konditionenkartell besonders groß.

Soweit es die Überkapazität erhält, bleibt die gegenwärtige Betriebsgrößenstruktur bestehen.

Das Kartell nimmt daneben den Unternehmen weitgehend das Interesse an Zusammenschlüssen in Trusts und Konzernen, denn deren Hauptzweck, die Ausschaltung des Wettbewerbs, erfüllt bereits das Kartell. Zudem verhindern die Kartelle meist durch das Verbot des Quotenhandels weitere Konzentration. So vermindert bzw. verhindert ein Preis-, Konditionen- und Quotenkartell die Gefahr der Konzentration. Es ist dazu jedoch nur deshalb in der Lage, weil es den Unternehmen das gibt, was sie von der Konzentration erwarten, die Ausschaltung des Wettbewerbs ¹⁾.

Zum Vorteil gereicht dies vor allem den Klein- und Mittelbetrieben, denn einmal können sie auf Grund ihrer Betriebsgröße, zum anderen wegen ihrer für kapitalmäßige Zusammenschlüsse ungeeigneten Rechtsform an der Konzentrationsbewegung nicht teilnehmen.

Das Kartell kann die Konzentration jedoch nur insoweit verhindern, als Kartellmitglieder davon betroffen werden. Die Kartellaußenseiter können sich auch weiterhin zusammenschließen. Dabei besteht die Gefahr, daß früher oder später diese Außenseiter im Kartellschatten so stark werden, daß sie eines Tages das Kartell sprengen können.

Wenn ein Preis-, Konditionen- und Quotenkartell eine Verminderung der Überkapazität im Wege des Wettbewerbs zuläßt, kann man nicht sagen, ob dieser schneller beendet ist, als es bei freiem Wettbewerb der Fall wäre. Das Tempo der Anpassung hängt erstens von der Preishöhe ab, zum anderen davon, in welchem Umfange Neubauten errichtet werden.

1) Der Präsident des Bundesverbandes Deutscher Industrie, Fritz Berg, weist in einem Antwortschreiben an den Bundeswirtschaftsminister nachdrücklich darauf hin, daß ein Kartellverbot zu Konzerngründung anregt. "Wirtschaft und Wettbewerb" WW Heft 13 Jahrgang 1952, Seite 857 ff

Von der Preishöhe kann man annehmen, daß sie höher ist, als bei freier Konkurrenz. Vom Verhalten der Außenseiter hängt es ab, ob weniger, gleichviel oder mehr neuinvestiert wird als bei freier Konkurrenz. Je weiter sich der Kartellpreis vom Preis entfernt, der bei vollkommener Konkurrenz zustandekäme, umso größer ist die Gefahr, daß Außenseiter in größerem Umfange Neuinvestitionen vornehmen und damit die Anpassungsperiode verlängern.

Zusammenfassend kann man vom Preis-, Konditionen- und Quotenkartell sagen, daß es eine gesamtwirtschaftlich zu begrüßende Neuorientierung des Vertriebes bringt.

Sein Wesen steht einer Beseitigung der Überkapazität im Wege des Preisautomatismus ablehnend gegenüber. Und es wird sich daher meist darauf beschränken, durch seine Politik die Mitgliedbetriebe zu erhalten und ein weiteres Anwachsen der Überkapazität zu verhindern. Dies schließt ein, daß auch die gegenwärtige Betriebsgrößen- und Unternehmungsgrößenstruktur erhalten bleibt und damit die Konzentrationstendenz ausgeschaltet wird. Zusammenschlüsse der Außenseiter kann es dagegen nicht unmöglich machen.

Selbst insoweit, als das Kartell sich lediglich darauf beschränkt, den status quo zu erhalten, vermag es Kapitalfehlleitung nicht zu verhindern, denn es hat keinen Einfluß auf das Verhalten der Außenseiter. Die günstigen Kartellpreise regen diese zur Investition geradezu an.

Soweit sich das Preis-, Konditionen- und Quotenkartell bemüht, auf marktwirtschaftliche Weise eine Verminderung der Kapazität herbeizuführen, treten wiederum die üblichen Anpassungsverluste auf. Dabei entscheidet dasselbe mangelhafte Verfahren

darüber, welche Betriebe am Markte bleiben sollen. Auch die Dauer des Anpassungsprozesses kann das Kartell nicht allein bestimmen. Außenseiter haben darauf ebenfalls Einfluß und so ist nicht anzunehmen, daß die Anpassung in kürzerer Zeit beendet ist.

Auch das Preis-, Konditionen- und Quotenkartell kann demnach keine Lösung des Problems bringen.

c. Planmäßige Stillegungsaktion im Rahmen eines Kartells

Nach den bisherigen Überlegungen ist bei derart ungünstigen Marktverhältnissen, wie sie am Mehlmarkt herrschen, der marktwirtschaftliche Anpassungsprozeß auch dann, wenn er im Rahmen eines Kartells abläuft, unzertrennlich mit einer Reihe schwerwiegender Nachteile verbunden. Es ist daher zu prüfen, ob sich die Überkapazität nicht auf andere Art und Weise beseitigen läßt und ob man dabei diese Nachteile vermeiden kann. Eine solche Art, die Überkapazität zu beseitigen, bietet sich in einer planmäßigen Stillegungsaktion im Rahmen eines Kartells an ¹⁾.

Bei einer solchen Aktion müßte die überschüssige Kapazität aus dem Markt genommen werden, indem man die überschüssigen, unwirtschaftlichen Betriebe ermittelt und stilllegt. Dabei müßten die am

1) Miksch, a.a.O., Seite 61: "Wenn allerdings der seltene Fall eintritt, daß ein Bereinigungskampf infolge seines Ausmaßes und seiner Dauer wirtschaftliche Störungen herbeizuführen droht, so kann es richtig sein, die automatische Anpassung des Angebotes nicht abzuwarten. Eine allgemeine Verschrottungsaktion kann beispielsweise den Anpassungsprozeß reibungsloser bewerkstelligen."

Markt verbleibenden Betriebe die stillzulegenden Betriebe durch eine Kapitalabfindung entschädigen. Ebenso wie nach vollzogener marktwirtschaftlicher Anpassung wäre mit der Überkapazität die Ursache der ungünstigen Preisverhältnisse beseitigt.

Erfüllt eine solche Aktion die in sie gesetzten Erwartungen? Tatsächlich lassen sich dabei Verluste vermeiden, denn der verlustbringende Anpassungsprozeß mittels Preissenkung kann umgangen werden. Anstatt der Verluste entstehen allerdings Verwaltungskosten, die sich aber wahrscheinlich im Vergleich zu den Verlusten in bescheidenen Grenzen halten lassen. Den "Anpassungsverlusten" der Marktwirtschaft entsprechen dabei die "Verwaltungskosten" der Planwirtschaft.

Richtig ist weiter, daß die Überkapazität auf diese Weise in relativ kurzer Zeit beseitigt werden kann. Eine solche Aktion würde aber immer noch Jahre erfordern.

Mehr als fraglich ist es aber, ob sich die stillzulegenden Betriebe einwandfrei ermitteln lassen. Sicher wird es bei einem Großteil der Betriebe keine Mühe bereiten, darüber zu entscheiden, ob sie am Markt bleiben sollen oder nicht. Daneben wird man aber viele Fälle nur schwer oder überhaupt nicht entscheiden können. Man stelle sich nur die Schwierigkeiten vor, die eine solche "Flurbereinigung" bereiten würde, an der sich mehr als 13 000 Betriebe beteiligen müßten.

Schwer zu beantworten ist auch die Frage, wie viele Betriebe ausscheiden sollen bzw. welche Kapazität erhalten werden muß.

Ein Problem besteht auch darin, einen gerechten Maßstab für die Entschädigung der stillzulegenden Betriebe zu finden. Es gilt zum Beispiel zu entschei-

den, ob die vorhandene oder die ausgenutzte Kapazität Bemessungsgrundlage für die Entschädigung sein soll. Dabei ist auch ein "personelles" Problem zu lösen. Da es sich bei der Mehrzahl der Unternehmen um solche von Einzelkaufleuten oder von Personengesellschaften handelt, stellen die Betriebe zugleich Arbeitsplatz und meist einzige Existenzgrundlage der Eigentümer dar. Selbst wenn bei einer Betriebsstilllegung die Kapitalinteressen durch eine Abfindung genügend entschädigt werden, bleibt trotzdem das "Berufsproblem" ungelöst.

Ähnlich schwierig wird es sein, einen allen Betrieben zusagenden Schlüssel zu finden, nach dem die am Markt bleibenden Betriebe ihren Beitrag zur Entschädigung der stillzulegenden Betriebe leisten sollen. So werden zum Beispiel die bisher schon gut beschäftigten Betriebe geltend machen, daß sie von der Stilllegungsaktion weniger Nutzen haben, als beispielsweise die Betriebe, denen sie höhere Beschäftigung brachte.

Die Unternehmer werden ihren Beitrag zum Stilllegungsfonds weiter an die Bedingung knüpfen, daß der Wettbewerb auch nach der Stilllegungsaktion beschränkt bleibt. So wird ihnen besonders daran liegen, daß ihr Absatz nach der Anpassung gesichert ist und daß nicht durch Erweiterungsinvestitionen erneut überschüssige Kapazitäten geschaffen werden, die den Erfolg der Stilllegungsaktion gefährden. Diese Garantie kann nur ein Quotenkartell geben, das den Wettbewerb zwischen den Mitgliedern nahezu völlig ausschaltet und innerhalb des Kartells den Markt praktisch schließt. Der Kartellvertrag müßte in diesem Falle sehr langfristig sein, denn nur mit einer langfristigen Sicherung werden sich die Mitglieder zufrieden geben. Selbst ein Quotenkartell kann aber die Gefahren nicht bannen, die von Außenseitern drohen.

Diese Überlegungen lassen es fraglich erscheinen, ob ein freiwilliges Kartell der richtige Rahmen für eine solche Aktion ist ¹⁾. Viele Unternehmer werden sich gegen eine solche Regelung sträuben. Es befinden sich nämlich unter den Betrieben, die im Rahmen einer Stilllegungsaktion ausscheiden müßten, solche, die sich trotz mangelhafter Leistungsfähigkeit im marktwirtschaftlichen Anpassungsprozeß deshalb behaupten, weil sie eine günstige Beschäftigung aufweisen. Andererseits hofft doch jeder Betrieb, daß er den Wettbewerbskampf bestehen wird oder daß eine andere, günstigere Lösung möglich ist.

Diese Schwierigkeiten, denen sich ein Kartell gegenübersteht, könnten vielleicht durch eine gegenseitige Gewinnbeteiligung, ähnlich der bei Interessengemeinschaften und Konzernen, beseitigt werden. Die Kurzfristigkeit des Kartellvertrages ²⁾, die unterschiedliche Unternehmungsform der einzelnen mitgliedbetriebe und deren große Zahl stehen dem aber entgegen.

1) Die Schwierigkeiten, die sich Stilllegungsmaßnahmen im Rahmen eines Kartells entgegenstellen, zeigen die volkswirtschaftlichen Nachteile des Kartells gegenüber den Konzernen. Aus strukturellen Gründen können kartelle meist nur "Wirkungen" durch Monopolpreispolitik bekämpfen und nicht wie die Konzerne und Trusts die "Ursachen" durch Rationalisierung (negative Rationalisierung) beseitigen. Daher kann Prof. Böhm sagen, Konzerne haben als Hauptziel die Rationalisierung, nicht die Monopolbildung (zitiert von Klug, O. in: "Der Streit um die Kartelle und Konzerne", Frankfurt 1953, Seite 45).

2) Klug, O.: "Das Wesen der Kartell-, Konzern- und Trustbewegung", Jena 1930, Seite 180 ff

Eine Stilllegungsaktion ist im Rahmen eines Kartells nur dann möglich, wenn sie allen Teilnehmern Vorteile bringt, sei es in Form günstigerer Preise, höherer Beschäftigung oder reichlicher Abfindungsbeträge. Diese Vorteile kann sie aber nur dann bringen, wenn es der Markt erlaubt. So kann beispielsweise die Elastizität der Nachfrage dem entgegenstehen. In unserem Falle bestehen in dieser Richtung zwar keine Bedenken. Groß ist aber die Gefahr, daß Außenseiter aufkommen, sei es durch Neugründungen, sei es dadurch, daß manche Betriebe dem Kartell fernbleiben, die durch ihre Vertriebspolitik den Kartellpreis gefährden und den Kartellmitgliedern Kunden abjagen und so den Erfolg der Kartellmaßnahmen in Frage stellen.

Außerdem können diese Außenseiter durch Erweiterungsinvestitionen erneut überschüssige Kapazitäten schaffen und das Problem der Überkapazität von neuem aufwerfen. Die Gefahr, daß Fehlinvestitionen durchgeführt werden, kann demnach von einer Stilllegungsaktion, die im Rahmen eines freiwilligen Kartells vorgenommen wird, nicht beseitigt werden.

Gerade diese Gefahren, die von Außenseitern drohen, erschweren es, daß sich die Kartellmitglieder über eine volkswirtschaftlich und betriebswirtschaftlich richtige Lösung einigen.

Zusammenfassend kann man zu der Möglichkeit, das Problem im Wege einer planmäßigen Stilllegungsaktion im Rahmen eines freiwilligen Kartells zu beseitigen, sagen: Positiv ist zu bewerten, daß sie in kurzer Zeit und ohne Verluste ¹⁾ die Überkapazität beseitigen kann.

1) Vgl. Seite 170 f

Da das Kartell und die Stillegungsaktion den Betrieben bereits das geben, was sie sich von einem Zusammenschluß in Konzernen und Trusts erwarten, vermögen sie der Konzentrationstendenz Einhalt zu gebieten.

Auch einer Stillegungsaktion ist es nicht möglich, die leistungsfähigsten Betriebe zu erhalten, weil selbst eine Planungsstelle die Betriebe nicht völlig richtig beurteilen kann.

Das Problem der Fehlinvestition kann das Kartell grundsätzlich nicht lösen, weil es auf die Außen-seiter keinen Einfluß hat.

Es besteht außerdem die Gefahr, daß das Kartell versucht, die Kosten der Stillegung, die Verwaltungskosten und die Abfindungsbeträge, im Preis auf den Konsumenten abzuwälzen und womöglich darüber hinaus Monopolgewinn zu erzielen.

Die Hauptschwierigkeit, die sich einer planmäßigen Stillegungsaktion entgegenstellt, besteht jedoch darin, daß es nahezu unmöglich ist, eine so große Zahl strukturell völlig verschiedener Betriebe auf freiwilliger Basis zu einigen, dies insbesondere dann, wenn Außenseiter den Erfolg des Vorhabens gefährden.

Eine planmäßige freiwillige Stillegungsaktion ist demnach unter den gegebenen Umständen der automatischen Anpassung zwar in mancher Hinsicht überlegen. Ihre Durchführung wirft aber große Probleme auf, die von einem Kartell, das auf freiwilligem Übereinkommen der Mitglieder beruht, nicht zufriedenstellend gelöst werden können.

d. Die bisherigen Lösungsversuche in Form eines Kartells

Aus den dargelegten Gründen scheiterten alle bisherigen Versuche der Selbsthilfe in Form von Kartellen. Schon vor dem 1. Weltkrieg kam es vereinzelt zu Kartellbildungen. Die bekannteste Vereinigung aus dieser Zeit war die der Oberlausitzer Mühlen ¹⁾. Diese wurde 1911 gegründet und es gehörten ihr fast nur handwerkliche Betriebe an.

Vor allem aber nach dem 1. Weltkrieg setzte eine Welle von Kartellgründungen ein ²⁾. Diese Zusammenschlüsse erstreckten sich alle nur über verhältnismäßig engbegrenzte Gebiete und selbst in diesen gelang es nicht, alle bzw. den wirtschaftlich maßgebenden Teil der Mühlen zu erfassen. So waren beispielsweise in jenem Kartell der Oberlausitzer Mühlen die Industriemühlen nicht vertreten. Gerade diese aber diktierten die Bedingungen im Wettbewerb. Es versteht sich von selbst, daß es diesen Vereinigungen deshalb nicht gelang, Neubauten und Erweiterungen zu verhindern und damit eine wesentliche Voraussetzung für Maßnahmen einer negativen Rationalisierung zu schaffen. Aus diesen Gründen war es auch von vornherein unmöglich, die Einzelinteressen der kartellierten Mühlen zurückzudrängen und Stilllegungen vorzunehmen. Es konnte vielmehr nur der Versuch einer Preis- und Mengenregelung unternommen werden. Das Verhalten der Außenseiter machte derartige Regelungen aber wirkungslos und sprengte die Zusammenschlüsse.

1 u. 2) Büntig, a.a.O., Seite 178

Die Kartellmühlen erkannten sehr wohl in den Außenseitern die Ursache dafür, daß ihr Versuch, den Markt zu regeln, scheiterte. Sie verlangten daher ein Pflichtkartell, das auch die Industriemühlen erfassen sollte ¹⁾. Ihre Bemühungen in dieser Richtung hatten jedoch keinerlei Erfolg.

2. Lösung im Wege eines staatlichen Eingriffes

Nach den vorhergehenden Überlegungen kann weder der Marktautomatismus noch ein Eingriff in den Markt, der durch freiwilliges Übereinkommen der Unternehmer zustandekommt, die erwünschte Lösung des Problems bringen.

Die Schwächen bzw. Stärken dieser bisher aufgezeigten Lösungsmöglichkeiten weisen aber Wege, die zum Erfolg führen können. Die Schwächen des Kartells liegen zum Großteil darin, daß es auf privatrechtlichem Vertrag beruht und nur für die Vertragsschließenden verbindlich ist. Da niemand zum Beitritt gezwungen werden kann, vermag das Kartell keine Maßnahmen zu ergreifen, die zwar volkswirtschaftlich richtig sind, aber den Mitgliedern nicht zusagen. Miksch ²⁾ weist daher daraufhin, daß in den Fällen, in denen Kartelle zu befürworten sind, diese "nur als staatliche Ordnung denkbar sind, also auf gesetzlichem Zwang beruhen müssen". Außerdem müssen sie der staatlichen Aufsicht unterstehen.

Ein Eingriff in den Markt durch den Staat bietet einen erfolgsversprechenden Lösungsweg. Dabei sind

1) Büntig, a.a.O., Seite 178 ff

2) Miksch, a.a.O., Seite 133

organisatorisch zwei Wege gangbar. Der Staat kann selbst die notwendigen Maßnahmen treffen oder aber einem Kartell ihre Durchführung überlassen. Wegen des engeren Kontaktes mit den betroffenen Betrieben ist ein Kartell vorzuziehen, das der Staatsaufsicht unterliegt und mit den entsprechenden Befugnissen ausgestattet ist.

Wie müßte eine solche gesetzliche Regelung mittels Kartell aussehen?

Ihr Ziel muß sein, die Überkapazität zu beseitigen, ohne daß die Nachteile des marktwirtschaftlichen Anpassungsvorganges auftreten. Der staatliche Eingriff soll nicht den Wettbewerb für immer ausschalten, sondern soweit als möglich solche Verhältnisse am Markt schaffen, die Wettbewerb erlauben, ohne daß er die nachteiligen Folgen mit sich bringt, die oben aufgezeigt wurden. Der Eingriff soll demnach nicht vom Wettbewerb weg-, sondern zum Wettbewerb hinführen.

a. Zwangsweise Stilllegungsaktion im Rahmen eines staatlichen Zwangskartells

Aus dem Vorhergehenden wird deutlich, daß eine allgemeine Stilllegungsaktion in relativ kurzer Zeit die Überkapazität beseitigen könnte, ohne daß Verluste entstehen und daß ein Kartell erstens wegen der Außenseiter, zweitens deshalb, weil dem kartellinterne Schwierigkeiten entgegenstehen, eine solche Lösung nicht durchführen kann. Ein staatliches Zwangskartell sieht sich diesen Schwierigkeiten nicht gegenüber. Dagegen haftet auch einer zwangsweisen Lösung der Mangel an, daß selbst eine Planungsstelle die

Betriebe nicht fehlerfrei beurteilen kann. Auch die Schwierigkeiten, die mit dieser Planungsarbeit, mit der Durchführung der Stilllegung und insbesondere mit der Neueingliederung der freigesetzten Unternehmer und deren Arbeiter und Angestellten sowie mit der Entschädigung der Kapitalinteressen verbunden sind, können im Wege des Zwanges nicht umgangen werden.

Zudem wird eine solche Regelung viele Gegner haben. So wurde beispielsweise vom Deutschen Müllerbund wiederholt erklärt, daß er keine Regelung gutheißen wird, bei der es nicht den Betrieben selbst überlassen bleibt, zu entscheiden, ob sie am Markt bleiben wollen oder nicht ¹⁾. Es bleibt daher die Frage offen, ob gegen den Willen eines Großteils der Müller eine gesetzliche Regelung über eine zwangsweise Stilllegung zustandekommen kann. Andererseits wird der Staat wegen der herrschenden Wirtschaftsauffassung nicht ohne weiteres dazu bereit sein, ein entsprechendes Gesetz zu erlassen.

Eine zwangsweise Stilllegungsaktion, die im Rahmen eines Zwangskartells durchgeführt wird, bietet demnach zwar eine Möglichkeit, das Problem zu lösen, es ist aber nicht wahrscheinlich, daß ein solcher Weg beschritten wird.

Die ersten Schritte in Richtung einer zwangsweisen Lösung wurden in den Jahren 1934 bis 1938 von der "Wirtschaftlichen Vereinigung der Roggen- und Weizenmühlen" und der "Hauptvereinigung der Deutschen

1) Nach mündlichen Angaben, die mir Herr Böh, der Geschäftsführer des Deutschen Müllerbundes, im Sommer 1955 machte.

Getreidewirtschaft" unternommen 1). Die Betriebe wurden in einem Zwangskartell zusammengefaßt und ihre Vermahlung geregelt. Die festgesetzten Preise deckten dabei selbst die Kosten schlechtbeschäftigter Betriebe. Insoweit erreichte dieses Kartell nur, daß die Überkapazität auf Kosten der Konsumenten erhalten blieb. Es war aber geplant, die Überkapazität zwangsweise stillzulegen. So hieß es in einer Verordnung der "Hauptvereinigung der Deutschen Getreidewirtschaft" vom 15.7.1938 2), daß zur Hebung der Wirtschaftlichkeit des Mühlengewerbes volkswirtschaftlich unnötige Betriebe gegen eine angemessene Entschädigung für dauernd stillgelegt werden können.

Der damals eingeschlagene Weg bot eine Lösungsmöglichkeit. Er wurde aber in den Nachkriegsjahren nicht weiter verfolgt, da er mit der geltenden Wirtschaftsauffassung nicht in Einklang zu bringen war.

1) "Gesetz über den vorläufigen Aufbau des Reichsnährstandes und Maßnahmen zur Markt- und Preisregelung für landwirtschaftliche Erzeugnisse", vom 13.9.1933, R.G. Bl. I Nr. 99
"Gesetz über den Zusammenschluß von Mühlen", vom 15.9.1933, R.G.Bl. I Nr. 99

"Verordnung über den Zusammenschluß der Roggen- und Weizenmühlen", vom 5.11.1933

"Satzung der "Wirtschaftlichen Vereinigung der Roggen- und Weizenmühlen",

2) Büntig, a.a.O., Seite 188

b. Freiwillige Stilllegungsaktion mit
staatlicher Unterstützung

Aussicht, verwirklicht zu werden, hat eine Regelung, die von der Mühlenwirtschaft angestrebt wird und die Maßnahmen einschließt, die nur mit staatlicher Unterstützung in Form von entsprechenden Gesetzen verwirklicht werden können.

Die Mühlenwirtschaft möchte mit staatlicher Unterstützung folgenden Lösungsweg beschreiten 1):

- 1.) Ein freiwilliges Kartell soll den Wettbewerb beschränken.
- 2.) Ein Gesetz soll Erweiterungs- und Neubauten, Wiederaufnahme und Verlegung von Mühlen genehmigungspflichtig machen.
- 3.) Eine freiwillige Stilllegungsaktion soll die Überkapazität beseitigen.

Mit der Verwirklichung der ersten Etappe dieses Projekts wurde bereits begonnen. Ein von Industriemühlenkreisen ausgearbeiteter Kartellvertrag, in dem Preise, Konditionen und Vermahlungsmengen geregelt werden, wurde dem Bundeswirtschaftsministerium vorgelegt und von diesem gutgeheißen.

Dieses freiwillige Kartell ist auf Länderbasis organisiert. Es umfaßt bereits etwa 70 % des Angebotes 2) und man bemüht sich, etwa 75 % der Produktion zu kontrollieren. Der Rest soll außerhalb des Kartells bleiben, um monopolistische Bestrebungen zu verhindern. Man möchte vor allem die rund 800 bis

1) und 2) Nach mündlichen Angaben der "Mühlenkonvention Bayern" im Sommer 1956

1000 Großmühlen mit einer Vermahlungsmenge von jährlich mehr als 1 000 Tonnen erfassen, die im Getreidewirtschaftsjahr 1954/55 nahezu 78 % der Gesamtvermahlung betritten¹⁾. Die Mittelmühlen und insbesondere die vielen Kleinmühlen sollen außerhalb des Kartells bleiben. Auf diese Weise hofft man, ein wegen der relativ geringen Mitgliederzahl gut überblickbares Kartell schaffen zu können.

Bei dieser Konstruktion kommt man ohne Kartellzwang aus. Das ist vorteilhaft; denn es würde schwierig sein, die rund 13 000 Betriebe in einem Kartell zusammenzufassen. Allerdings muß der Staat den fehlenden Kartellzwang durch entsprechende Gesetze ersetzen.

Es ist aber fraglich, ob die Außenseiter die ihnen zufallende Aufgabe zufriedenstellend erfüllen können. Sie umfassen zwar rund 25 % des Angebotes, es handelt sich aber dabei vor allem um kapital-schwache Betriebe, die den Wettbewerb nicht allzu-sehr forcieren können. Andererseits besteht die Gefahr, daß sie von den Marktverhältnissen gezwungen werden, Preiskonkurrenz zu treiben und daß sie dann den Erfolg der Kartellmaßnahmen gefährden. Dies ist besonders dann möglich, wenn starke Betriebe außerhalb des Kartells bleiben oder aus diesem austreten und die Außenseiter verstärken. Auf örtlicher Basis können auch schwächere Außenseiter den Markt stören und einzelnen Kartellbetrieben Schwierigkeiten bereiten.

Bisher hat das Kartell die Preise geringfügig erhöht. Diese Maßnahme wurde vom Bundeswirt-

1) Deutsche Müllerzeitung DMZ Nr.5
Jahrgang 54, Seite 98

schaftsministerium gutgeheißen 1).

Die Quotenregelung knüpft an die Vermahlung des Jahres 1954/55 an. Sie wird durch einen sogenannten Vermahlungsausgleich unterstützt. Im Rahmen desselben müssen Betriebe, soweit sie die Quote überschritten haben, einen Ausgleichsbetrag an die Kartellkasse entrichten. Diese Abgabe beträgt zur Zeit 5.- DM je Tonne Übermahlung. Andererseits erhalten die Betriebe, welche ihre Quote nicht voll ausnützen können, je Tonne Untermahlung 5.- DM vergütet 2).

Erfolg kann dieser Vermahlungsausgleich nur dann haben, wenn die Kartellmitglieder insgesamt ihre bisherige Vermahlungsmenge aufrechterhalten können.

Diese Vermahlungsregelung ist kritisch zu betrachten. Es ist grundsätzlich der Wert einer jeden Vermahlungsregelung fragwürdig, bei der die vorhandene Kapazität völlig unberücksichtigt bleibt, weil die Betriebe kosten- und ertragsmäßig ungleich gestellt werden. Die getroffene Regelung benachteiligt die bisher schlecht beschäftigten Betriebe auch deshalb, weil sie einer Reihe von Betrieben entgegenkommt, die es während der Vergleichszeit verstanden, im Wege unlauteren Wettbewerbs ihren Marktanteil zu vergrößern.

Ziel dieses Quotenkartells ist es, den Wettbewerb zu beschränken, um zu stabilen Preisverhältnissen zu gelangen. Diese sollen die unvermeidlichen Anpassungsverluste so weit als möglich vermindern und zumindest die leistungsfähigen, vollbeschäftigten Betriebe wiederum rentabel machen.

1) und 2) Dies ging aus einer Unterhaltung hervor, die mir Herr Schloßbauer vom Verband Bayrischer Handelsmühlen im Sommer 1956 ermöglichte.

Um den Erfolg der Kartellmaßnahmen auch langfristig sicherzustellen, bemüht man sich um ein staatliches Investitionsverbot. Das sogenannte "Mühlengesetz" soll die Errichtung neuer Mühlen, sowie die Wiederaufnahme, Verlegung und Erweiterung bereits bestehender Mühlen von einer Genehmigung abhängig machen. Die Errichtung von Mühlen bis zu einer Tagesleistungsfähigkeit von einer Tonne soll davon ausgenommen sein. Ebenso soll die Erweiterung der Leistungsfähigkeit bis zu einer Tonne und die Wiederaufnahme eines solchen Betriebes keiner Genehmigung bedürfen ¹⁾.

Man strebt damit praktisch ein Investitionsverbot an, das es Außenseitern unmöglich machen soll, die Kartellpolitik empfindlich zu stören. Gleichzeitig will man mit diesem Erweiterungs- und Neubauverbot verhindern, daß die Überkapazität zunimmt bzw. daß während der Stilllegungsaktion erneut überschüssige Kapazitäten geschaffen werden.

Die Genehmigungspflicht für Neu- und Erweiterungsbauten übernimmt eine Aufgabe, die dem Zwangskartell zufallen würde: Sie muß den Markt schließen. Damit soll die Anpassung erleichtert werden. Man hofft, daß nach Beendigung der Stilllegungsaktion die Marktverhältnisse wiederum selbst die Investition steuern können und befristete das Gesetz daher bereits im Entwurf bis zum 31.12.1959 ²⁾.

Die eigentliche Lösung des Problems soll die geplante Stilllegungsaktion bringen.

Es wird sich zwar auch ohne Stilllegungsaktion die Überkapazität allmählich vermindern, wenn Erweiterungs- und Neubauten unterbleiben. Denn die vom Kartell bewirkte Preiserhöhung reicht nicht aus,

1)u.2) Deutsche Müllerzeitung DMZ Nr. 5, Jhrg. 54, Seite 99

um auch den schlecht beschäftigten Betrieben die Betriebserhaltung zu sichern. Es werden daher trotz Kartell weiterhin die Betriebe ausscheiden, die infolge schlechter Beschäftigung oder geringer Leistungsfähigkeit ihre Kosten mit den Erlösen nicht decken können. Soweit es sich dabei um Kartellmitglieder handelt, werden diese möglicherweise vorher aus dem Kartell austreten und ihr Heil in der Außenseiterstellung suchen.

Dieser Anpassungsprozeß hat wiederum die Schwäche, daß er die schlecht beschäftigten Betriebe benachteiligt. Die Außenseiter haben zwar die Chance, durch Preissenkungen auf Kosten der Kartellbetriebe ihre Beschäftigungslage zu bessern. Da es sich aber dabei meist um kapitalschwache Betriebe handelt, sind diese vielfach nicht in der Lage, ein größeres Geschäftsvolumen zu finanzieren. Sie können daher ihre Chance nicht genügend nützen. Andererseits kann das Kartell der Preispolitik der Außenseiter folgen und so verhindern, daß diese auf Kosten der Kartellbetriebe ihre Beschäftigungslage verbessern. Den Kartellbetrieben untersagt es der Kartellvertrag, günstigere Beschäftigungsverhältnisse anzustreben.

Über die näheren Einzelheiten der Stilllegungsaktion sind sich die interessierten Müllerkreise noch nicht einig. Von den Verbänden wird nur immer wieder betont, daß sie nur auf freiwilliger Basis erfolgen kann. So schrieb die "Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen" in einem Rundschreiben ¹⁾: "Die Stilllegung von Mühlen kann nicht von oben angeordnet werden, sondern muß im Zuge des Leistungswettbewerbes aus der Initiative der Inhaber eingeleitet werden".

1) Rundschreiben der "Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen", Bonn, den 30.1.1954

Unklar ist, ob diese Aktion im Rahmen des bestehenden Kartells durchgeführt werden soll, oder ob man dazu eine besondere Einrichtung schaffen will.

Man erwartet, daß die notleidenden Betriebe von sich aus an die mit der Stilllegung betraute Stelle herantreten, oder daß diese mit den betreffenden Mühlen Verhandlungen aufnimmt ¹⁾. Die Unternehmer sollen dabei durch den Wettbewerb gezwungen werden, sich mit der Stilllegung ihrer Betriebe einverstanden zu erklären. Deshalb kann man diesem Lösungsweg ebenso wie der Anpassung im Wege freier Konkurrenz den Vorwurf machen, daß nicht alle Betriebe dieselbe Chance haben und daher die Auslese nicht streng nach dem Leistungsprinzip erfolgt. Denn wiederum wird unter anderem der Beschäftigungsgrad darüber entscheiden, ob ein Betrieb im Wettbewerb bestehen kann oder nicht. Die Beschäftigungsverhältnisse werden sich aber bei dieser Regelung nicht zugunsten der bisher schlecht beschäftigten Betriebe ändern. Die Kartellbetriebe sind vertraglich an den bisherigen Beschäftigungsgrad gebunden. Die Liquiditätslage und eventuell die Kartellpolitik erschweren es den Außenseitern, die Beschäftigungslage wesentlich zu verbessern.

Ungelöst sind auch die Fragen, wie viele Betriebe ausscheiden bzw. welche Kapazität erhalten bleiben soll, wonach sich die Höhe der Entschädigung richten soll und wie das "personelle Problem" der Existenzgrundlage der Arbeiter, Angestellten und Unternehmer behandelt werden soll. Fraglich ist auch, von wem die Mittel zur Finanzierung der Aktion aufgebracht werden sollen.

1) Nach Angaben von Herrn Schloßbauer vom Verband Bayrischer Handelsmühlen und von Herrn Henrici vom Deutschen Müllerbund.

Die Bedeutung der Frage danach, welche Kapazität erhalten bleiben soll, darf nicht unterschätzt werden. Die Mühlenwirtschaft soll jederzeit die Versorgung der Bevölkerung mit Mehl und anderen Mühlenprodukten garantieren. Dies ist nur dann möglich, wenn eine entsprechende Kapazitätsreserve vorhanden ist. So war beispielsweise während des letzten Krieges und in den Jahren unmittelbar danach die Versorgung mit Mehl nur deshalb im großen und ganzen reibungslos möglich, weil die Kapazitätsreserve der von Zerstörungen verschont gebliebenen Betriebe ausreichte, um den Vermahlungsanteil der zerstörten Betriebe zu übernehmen. In einer Zeit, in der bedeutende Mittel für Verteidigungs- und Luftschutzzwecke bereitgestellt werden, darf dieser Gesichtspunkt nicht übersehen werden.

Daneben läßt es auch die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt ratsam sein, eine gewisse Kapazitätsreserve zu halten. Die Entwicklung zur Fünf-Tage-Woche kann früher oder später auch die Mühlenwirtschaft zwingen, über das Wochenende den Betrieb ruhen zu lassen. Soll dies ohne Erweiterungsinvestitionen möglich sein, so muß man schon jetzt eine entsprechende Kapazitätsreserve einkalkulieren.

Fachleute rechnen damit, daß selbst dann, wenn diese Umstände berücksichtigt werden, noch 15 bis 20 % der vorhandenen Kapazität ausscheiden müssen, das sind etwa 1,5 bis 2 Millionen Tonnen jährlicher Vermahlungsleistung ¹⁾.

Große Meinungsverschiedenheiten herrschen über die Höhe der Ablösungsbeträge. Man ist sich weiter nicht

1) Nach Angaben von Herrn Schorck, dem Geschäftsführer des Verbandes Bayrischer Handelsmühlen.

einig darüber, ob die bisherige Vermahlungsmenge oder die vorhandene Kapazität als Berechnungsgrundlage dienen soll. Neben diesen beiden Gesichtspunkten wird man aber auch den technischen Zustand sowie wirtschaftliche Umstände wie Standort, Energieversorgung usw. berücksichtigen müssen.

Die bisherigen Vorschläge sprechen von 7 000.- bis 10 000.- DM je Tonne täglicher Vermahlungsleistung als Ablösungsbetrag ¹⁾.

Von besonderer Bedeutung ist das "personelle Problem". Vielfach werden sich die Unternehmer selbst dann der Stilllegung widersetzen, wenn ihnen eine angemessene Entschädigung geboten wird, weil es ihnen nicht oder nur sehr schwer möglich ist, eine neue Existenzgrundlage zu finden. Man denke dabei nur daran, daß sich unter den Unternehmern auch ältere Leute befinden, denen es nicht ohne weiteres zugemutet werden kann, in alten Tagen den Beruf zu wechseln. Vor allem bedenke man aber, daß die Stilllegung vielfach mit dem sozialen Abstieg von der Selbständigkeit zur Unselbständigkeit verbunden ist.

Einfacher wird das Problem dann zu lösen sein, wenn die Mühle Betriebs- und Funktionsverknüpfungen aufweist. Dann besteht die Möglichkeit, diese entsprechend auszubauen.

Unklarheit herrscht auch darüber, auf welche Weise die Stilllegungsaktion finanziert werden soll.

Zum Teil finanziert sich die Aktion selbst. Die Maschinen und Einrichtungen der betroffenen Betriebe können vielfach weiter verwendet werden. In diesem Zusammenhang wurde der Vorschlag gemacht, die

¹) Dies ging aus einer Unterhaltung mit Herrn Henrici vom Deutschen Müllerverband hervor.

Mühleneinrichtungen der stillgelegten Betriebe in Länder zu exportieren, die ihre Mühlenwirtschaft erst aufbauen ¹⁾. Diese Möglichkeiten dürfen zwar nicht überschätzt werden, aber einen bescheidenen finanziellen Beitrag vermögen sie eventuell doch zu leisten.

Grundsätzlich will die Mühlenwirtschaft die notwendigen Mittel selbst aufbringen. Man denkt daran, von den Mühlen je Tonne Vermahlung einen bestimmten Betrag zu erheben. Der Staat soll bei der Finanzierung lediglich Hilfestellung leisten und die Mittel vorfinanzieren. Die Mühlenwirtschaft dachte dabei an eine Staatsbürgerschaft in Höhe von 20 bis 30 Millionen DM ²⁾. Denn kurzfristig wird es den Mühlen nicht möglich sein, die erforderlichen Mittel aufzubringen. Die Abgabe kann erst dann ergiebig gestaltet werden, wenn der Gesundungsprozeß der Mühlenwirtschaft Fortschritte gemacht hat. Sie soll ja den Betrieben die für die Erhaltung und die Rationalisierung erforderlichen Mittel belassen.

Der Staat kann sich der Verpflichtung zur Hilfeleistung nicht ganz entziehen, da er durch seine verfehlte Wirtschaftspolitik nicht unwesentlich dazu beitrug, daß das Problem derartigen Umfang annahm.

Man ist sich auch noch nicht darüber im klaren, ob diese Mittel ausschließlich die Kartellmitglieder aufbringen sollen, oder ob auch die anderen Betriebe dazu beitragen sollen. Um zu einer gerechten Lösung zu kommen, wird man verlangen müssen, daß alle Unternehmer, gleichgültig, ob sie dem Kartell angehören oder nicht, ihren Beitrag leisten, denn auch sie ge-

1) und 2) Diese Angaben verdanke ich ebenfalls Herrn Schorck, dem Geschäftsführer des Verbandes Bayrischer Handelsmühlen.

nießen die Vorteile der Anpassung¹⁾. Dies kann aber nur erreicht werden, wenn der Gesetzgeber die notwendigen Voraussetzungen dafür schafft. Ein Zwangskartell könnte ohne ein besonderes Gesetz auskommen. Da die Konstruktion der Lösung ein Zwangskartell vermeidet, muß der Gesetzgeber in anderer Weise Hilfestellung leisten.

Der von der Mühlenwirtschaft vorgeschlagene Weg führt zur Lösung des Problems.

Das gesetzliche Investitionsverbot, was nur die Dauer der Stilllegungsaktion gültig sein soll, vermag während dieser Zeit Kapitalfehlleitung zu verhindern. Es stellt somit eine wesentliche Voraussetzung für das Gelingen des Versuches dar, denn auf keine andere Weise (zum Beispiel durch Preisfestsetzung) ist es unter den gegebenen Umständen möglich, Fehlinvestitionen zu vermeiden.

Die Stilllegungsaktion ist das Kernstück dieses Lösungsvorschlages. Auch sie bedarf der staatlichen Hilfe. Ohne staatliche Vorfinanzierung und insbesondere ohne eine gesetzliche Regelung, die alle Betriebe verpflichtet, zur Finanzierung der Stilllegung beizutragen, wird die Aktion kaum Erfolg haben.

Investitionsverbot und Stilllegungsaktion können die Anpassungsperiode erheblich abkürzen. Sie beseitigen demnach zwei wesentliche Mängel der Anpassung im Wege des freien Wettbewerbs: die fortwährende Kapitalfehlleitung und die lange Dauer des Anpassungsprozesses.

Da die beiden gesetzlichen Regelungen ein Zwangskartell ersetzen, reicht ein freiwilliges Quoten-

1) Miksch, a.a.O., Seite 61, geht auch davon aus, daß alle Betriebe zur Finanzierung der Stilllegungsaktion beitragen. Er schreibt dazu: "Daß die leistungstärkeren zugunsten der leistungsschwächeren Unternehmer Opfer bringen müssen, ist weniger ausschlaggebend".

kartell aus, die Preise zu stabilisieren und die Anpassungsverluste in engen Grenzen zu halten.

Zusammen mit dem Investitionsverbot und der Stilllegungsaktion kann das Kartell einer weiteren unliebsamen Begleiterscheinung der marktwirtschaftlichen Anpassung Einhalt gebieten, der Konzentrationstendenz ¹⁾.

Diese Lösung ist aber keineswegs ideal. Sie hat bedeutende Schwächen.

Erstens besteht die Gefahr, daß das Kartell versuchen wird, die Kosten der Stilllegungsaktion auf die Preise abzuwälzen ²⁾. Die vorhandenen Außenseiter allein geben nicht genügend Garantie, daß dies nicht geschieht. Man wird daher eine staatliche Preisüberwachung fordern müssen, die an hand der durchschnittlichen Kosten optimal beschäftigter Betriebe Richtpreise festsetzt ³⁾.

Diese Maßnahme wäre im Rahmen einer "staatlichen Ordnung" in Form eines Zwangskartells nicht notwendig, denn dieses wäre an bestimmte Methoden der Preisberechnung gebunden.

Zweitens besteht ein großer Nachteil darin, daß die Quotenregelung die Kosten- und Ertragslage der Betriebe ungleich beläßt. Dieser Mangel könnte nur dadurch behoben werden, daß allen Betrieben derselbe Beschäftigungsgrad zugestanden wird. Da die Regression der Kosten nicht bei allen Betrieben denselben Verlauf nimmt, würde jedoch selbst eine solche Quotenregelung nicht allen Betrieben gleiche Kostenverhältnisse bringen.

1) Auch Miksch (a.a.O., Seite 135) verlangt eine Wirtschaftspolitik, die alles vermeidet, was das Wachstum der Betriebe und Unternehmen über das technisch erforderliche Maß hinaus erleichtert.

2) Ernst Heuss: "Das Problem der unvollkommenen Konkurrenz", in "Ordo" Band VII, Düsseldorf - München 1956, Seite 119

3) Ebenso Miksch, a.a.O., Seite 194 ff

Auf freiwilliger Basis kann eine solche Regelung aber nie zustande kommen, denn die bisher überdurchschnittlich beschäftigten Unternehmen wären damit nie einverstanden. Fraglich ist es sogar, ob eine derartige gesetzliche Regelung gegen den Willen der interessierten Müllerkreise zustande kommen könnte. Andererseits wird der Staat wegen der herrschenden Wirtschaftsauffassung nicht ohne weiteres bereit sein, mit einem derartigen Gesetz in den Wirtschaftsablauf einzugreifen.

Zu beachten ist dabei auch, daß damit bestimmte Betriebe zu unwirtschaftlicherer Produktion gezwungen würden und daß der Richtpreis dem Rechnung tragen müßte. Außerdem wären viele bisher unterdurchschnittlich beschäftigte Betriebe infolge Kapitalmangels ohne Finanzierungshilfe gar nicht in der Lage, die mögliche höhere Beschäftigung zu erreichen. Damit wäre aber eine ausreichende Versorgung des Marktes gefährdet.

Unter den gegebenen Umständen ist demnach eine derartige Regelung nicht zu verwirklichen.

Um die wettbewerbsverfälschende Wirkung der Quotenregelung wenigstens zu mildern, müßte trotzdem eine Korrektur erfolgen. Eine Möglichkeit sei hier angedeutet:

Nach den Kostenuntersuchungen erreichen die Betriebe ihr Kostenoptimum in der Regel bereits bei einer 70 - 80 %igen Auslastung der Kapazität ¹⁾. Die bisher höher beschäftigten Betriebe würden demnach in ihrer Wettbewerbsfähigkeit nicht beeinträchtigt, wenn ihnen eine Höchstbeschäftigung von 70 - 80 % vorgeschrieben würde.

1) Vgl. oben Seite 59 ff

Da auf diese Betriebe bisher ein Viertel der Gesamtvermahlung entfiel ¹⁾, würden bei einer solchen Beschränkung bedeutende Kontingente frei, die dazu verwendet werden könnten, schlechter beschäftigten Betrieben eine bessere Ausgangsposition im Wettbewerb zu verschaffen. Diese Maßnahme käme einer überbetrieblichen Rationalisierung gleich, die gerade schlecht beschäftigten Klein- und Mittelbetrieben höhere Wirtschaftlichkeit verleihen könnte.

In diesem Zusammenhang sei auf die soziologische Bedeutung der Klein- und Mittelbetriebe und deren Verteilung über das ganze Land verwiesen. Nicht zu übersehen ist ferner, daß diese großzügige Verteilung der Klein- und Mittelbetriebe für die Wirtschaft gleichsam eine Krisenreserve darstellt. So war beispielsweise in den Wirren der letzten Kriegs- und Nachkriegsjahre die Versorgung der Bevölkerung mit Mehl vielfach nur deshalb möglich, weil die benachbarten Mühlen mit Getreide eingedeckt waren und dieses vermahlen konnten. Den Mühlen kam damals als Mühlen und als dezentrale Getreidelager gleichermaßen Bedeutung zu. Dieser Sicherheitsgedanke darf nicht übersehen werden.

Wir haben oben gesehen, daß es aus bestimmten Gründen wünschenswert ist, eine gewisse Kapazitätsreserve zu erhalten. Die Begrenzung des Beschäftigungsgrades würde diese Forderung automatisch erfüllen, ohne daß dadurch die Wirtschaftlichkeit der Branche geschmälert würde. Das hätte zudem noch den Vorteil, daß weniger Betriebe stillgelegt werden müßten und daher die Stilllegungsaktion schneller und leichter abgewickelt werden könnte.

1) Vgl. oben Seite 74 ff

Eine solche Korrektur der Vermahlungsregelung kann aber wiederum nur durch Gesetz erfolgen.

Eine weitere Schwäche liegt darin, daß diese freiwillige Stilllegungsaktion längere Zeit erfordern wird als eine zwangsweise Regelung. Außerdem wird sie Verluste nicht völlig vermeiden können. Denn meist werden erst Verluste die Betriebe dazu zwingen können, das Entschädigungsangebot anzunehmen. Nur der Wettbewerb, der zu Verlusten führt, kann aber eine zwangsweise Regelung ersetzen.

Der Plan der Mühlenwirtschaft kann dem Mühlenproblem abhelfen. Er vermeidet auch die größten Nachteile einer Lösung im Wege der freien Konkurrenz. Frei von Schwächen ist er aber keineswegs. Unter den gegebenen Umständen muß man in ihm aber - unter gewissen Vorbehalten - den "optimalen" Kompromiß sehen, dem ein Großteil der Beteiligten zustimmen kann.

III. Allgemeine Maßnahmen, die der Lösung des Mühlenproblems förderlich sind

Bei der aufgezeigten Regelung soll die Anpassung im Wege des Wettbewerbs herbeigeführt werden. Dieses Prinzip erfordert, daß unlautere Wettbewerbsmethoden unmöglich gemacht werden.

Eine wesentliche Voraussetzung für eine lautere Preiskonkurrenz sind allgemeinverbindliche Qualitätsnormen. Diese allein können Mißstände beseitigen, wie sie gegenwärtig am Markte anzutreffen sind. So konnte man beispielsweise in letzter Zeit vielfach feststellen, daß Betriebe die Preise wesentlich unter-

boten und dabei Mehl in den Handel brachten, das den Typenbezeichnungen nicht entsprach oder dessen Wassergehalt zu hoch war.

Durch staatliche oder freiwillige Qualitätskontrolle, könnte diese Voraussetzung lauterer Preiswettbewerbs erfüllt werden.

Besondere Bedeutung kommt der Qualitätskontrolle nach vollzogener Anpassung zu, denn dann soll ja der Preis allein soweit als möglich den Markt steuern.

Wettbewerb hat nur dann Sinn, wenn sich Betriebe gegenüberstehen ¹⁾, die wenigstens ungefähr gleich leistungsfähig sind. Wenn es schon nicht möglich ist, bereits während der Anpassungsperiode eine Regelung zu finden, die alle Betriebe in Hinsicht auf die kostenmäßig so bedeutungsvolle Beschäftigung gleichstellt, dann muß man wenigstens Maßnahmen treffen, um die Betriebe im übrigen ungefähr gleich wettbewerbstüchtig zu machen. Diese Maßnahmen sind nicht nur während der Anpassungsperiode notwendig, sondern auch danach.

Der staatlichen Wirtschaftspolitik und der gemeinschaftlichen Selbsthilfe der Betriebe erwachsen aus dieser Forderung besondere Aufgaben.

Die Stilllegungsaktion bessert allmählich die Beschäftigungsverhältnisse der bisher nur ungenügend beschäftigten Betriebe und stellt sie vor bedeutende Finanzierungsaufgaben. Ist es doch dann notwendig, größere Rohstoff- und Fertigwarenlager zu unterhalten, höhere Außenstände zu finanzieren, kurz das Umlaufvermögen zu erhöhen.

1) Klug, "Der Streit um die Kartelle und Konzerne", Frankfurt 1953, Seite 21

Daneben müssen diese Betriebe auch versuchen, ihre Vermahlungseinrichtung auf den heutigen Stand zu bringen, soweit das in den Krisenjahren nicht möglich war. Dies ist notwendig, um hinsichtlich Qualität und Ausbeute konkurrenzfähig zu sein.

Der Wettbewerb wird daneben laufend zu Rationalisierungsmaßnahmen und damit zu weiteren Investitionen zwingen. Alle diese Umstände steigern den Kapitalbedarf der Betriebe; besonders betroffen werden davon aber die bisher notleidenden. Soll deren Wettbewerbsfähigkeit nicht wegen Kapitalmangel beschränkt bleiben, dann werden vielfach staatliche Kredithilfe und Kreditvermittlung (Mittelstandskredite) notwendig sein. Auch der Selbsthilfe der mittelständischen Betriebe ¹⁾ eröffnen sich in dieser Richtung große Möglichkeiten; man denke beispielsweise an die mittelständischen Bürgschaftsgenossenschaften ²⁾.

Neben der Beschaffung von Kapital bietet der Beschaffungsbereich ganz allgemein der gemeinschaftlichen Selbsthilfe mittels Genossenschaftsbildung ³⁾ ein weites Tätigkeitsfeld. Es sei hier neben der gemeinschaftlichen Beschaffung des Getreides auch an Hilfs- und Betriebsstoffe, an Säcke und anderes Verpackungsmaterial, aber auch an Anlagegüter gedacht.

Eine Art möglicher Zusammenarbeit im Bereiche des Vertriebes ⁴⁾ haben wir bereits kennengelernt. Es wurde gezeigt, daß es den Klein- und Mittelbetrieben nur gemeinschaftlich möglich ist, das Kleinpackungsgeschäft auszuweiten, das bisher eine Domäne der Groß-

1) Vgl. Rößle, K.: "Das bayrische Handwerk", München 1950, Seite 67 und "Betriebswirtschaftslehre des Handwerks", Wiesbaden 1952, Seite 46.

2) Vgl. auch Rößle, Handwerkswirtschaftliche Reihe Nr.9 "Fragen zur finanziellen Führung handwerklicher Betriebswirtschaften", München 1952, S.22

3) und 4) Vgl. auch Rößle, Handwerkswirtschaftliche Reihe Nr.1 "Rationalisierung tut Not", Bad Wörishofen 1949, Seite 42

betriebe war. Denn nur eine gemeinsame Gütemarke und großangelegte Werbung können den Erzeugnissen der Klein- und Mittelbetriebe am Markt zur Stellung eines Markenartikels verhelfen. Gerade für derartige Markenmehle bieten sich am Markt jedoch gute Absatzmöglichkeiten.

Ähnliche Chancen sind auf einem anderen Markt für Mühlenprodukte gegeben, der lange Zeit vernachlässigt worden ist, auf dem Markt für Futtermittel. Einmal sind Mühlennachprodukte wertvolle Futtermittel, zum anderen auch die Erzeugnisse der von vielen Mühlen, insbesondere von Klein- und Mittelmühlen betriebenen Futterschrotereien. Diese Erzeugnisse des Müllers lassen sich dann viel leichter am Markte unterbringen, wenn sie unter einer bestimmten Gütemarke angeboten werden, die durch entsprechende Werbung allgemein bekannt gemacht wird. Auch in dieser Richtung sind bereits Versuche gemacht worden, die gute Ergebnisse zeitigten.

Gerade den in der Nähe der landwirtschaftlichen Abnehmer dieser Produkte gelegenen Klein- und Mittelmühlen kann in diesem Zusammenhang das Futtermittelgeschäft sehr empfohlen werden.

Nur auf gemeinschaftlicher Basis kann ferner die von den Betrieben schon lange angestrebte Änderung der Mengennormen im Vertrieb erreicht werden. Seit geraumer Zeit sind Bestrebungen im Gange, vom 100 kg Sack abzugehen und eine handlichere Sackgröße, zum Beispiel 75 kg einzuführen, um die Arbeit des Müllers zu erleichtern. Da es sich bei den Säcken aber um Leihsäcke handelt, die vom Bäcker zurückgegeben werden, und zwar dem Müller, der gerade liefert, wird sich die neue Sackgröße auch mit Rücksicht auf den Bäcker weit leichter dann einführen lassen, wenn alle Betriebe gleichzeitig dazu übergehen.

Um die Nachfrage nach Mühlenprodukten zu erhalten und soweit als möglich zu steigern, ist, auf die Dauer gesehen, eine kräftige Werbung ¹⁾ für Brot und andere aus Mühlenprodukten hergestellte Erzeugnisse unumgänglich. Diese Werbung muß in Zusammenarbeit mit den nachgelagerten Wirtschaftszweigen durchgeführt werden ²⁾. Sie verspricht nur dann Erfolg, wenn sich die gesamte Mühlenwirtschaft daran beteiligt. Auch hierin liegt eine Aufgabe der Genossenschaften.

Dem Verwaltungsbereich nützlich wären gemeinschaftlich unterhaltene Betriebsberatungsstellen ³⁾, die den Betrieben in Organisations- und Rationalisierungsfragen beistehen und überbetrieblichen Erfahrungsaustausch pflegen. Den Kleinbetrieben, deren Rechnungswesen meist sehr ungenügend entwickelt ist, wären Buchungsstellen äußerst dienlich, die gleichzeitig das Rechnungswesen ausbauen, denn erst dieses verschafft den Müllern den Einblick in die wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnisse, der für die weitere Disposition unbedingt notwendig ist.

Ein verbessertes Rechnungswesen könnte auch Anhaltspunkte für eine Leistungssteigerung im Produktionsbereich liefern. Denn erst eine genaue Kenntnis der Kostensituation läßt ein Urteil über dessen Leistung zu und bildet eine Voraussetzung aufschlußreicher überbetrieblicher wie innerbetrieblicher Betriebsvergleiche.

Besonderes Augenmerk müßten diese Kostenuntersuchungen den Betriebs- und Funktionsverknüpfungen

1) Vgl. auch ADH Jahresbericht 1953, a.a.O., S.62

2) Den Fragen der Marktforschung und der Werbung schenken die Verbände der Mühlenwirtschaft, des Bäckerhandwerks und der Brotindustrie ihre Aufmerksamkeit und gründeten ein Institut für Marktforschung.

4) Rößle, Handwerkswirtschaftliche Schriftenreihe Nr.1 "Rationalisierung tut Not", Seite 41, Bad Wörishofen 1949

schenken, denn nicht immer stärken diese die wirtschaftliche Lage der Betriebe, sondern sie belasten sie auch gelegentlich. Insofern stellt die Kostenrechnung eine wesentliche Voraussetzung für eine Beseitigung von Verlustquellen dar. Sie gibt aber gleichzeitig auch Anhaltspunkte für weitere Entwicklungsmöglichkeiten. So kann die Kenntnis der Kostenlage der Betriebs- und Funktionsverknüpfungen dazu raten, diese auszubauen und damit den Betrieb ertragreicher und krisenfester zu gestalten ¹⁾. Bereits oben wurde zum Beispiel auf die Möglichkeit der Futterschroterei hingewiesen ²⁾.

Gerade Kleinbetriebe werden vielfach nur dann lebensfähig sein und dem Müller eine ausreichende Existenzgrundlage bieten, wenn die Betriebs- und Funktionsverknüpfungen gepflegt und ausgebaut werden.

Diese aufgezeigten Maßnahmen haben nicht nur während der Anpassungsperiode Bedeutung. Ebenso notwendig sind sie danach. Dann soll am Markt wiederum der Wettbewerb allein die Entwicklung lenken. Um den wertvollen Klein- und Mittelbetrieben in diesem Wettbewerb eine aussichtsreiche Startbasis zu verschaffen, sind diese Maßnahmen dringend erforderlich.

C. Das Mühlenproblem nach der Anpassung

Das Ziel des Eingriffes in den Markt haben wir darin gesehen, Verhältnisse zu schaffen, die es erlauben, den Markt wiederum sich selbst zu überlassen.

1) Roeßle: Handwerkswirtschaftliche Schriftenreihe Nr. 9 "Fragen zur finanziellen Führung handwerklicher Betriebswirtschaften" Seite 29, München 1952

2) Vgl. oben Seite 197

Werden nun nach vollzogener Anpassung am Mehlmarkt Verhältnisse herrschen, die dies erlauben?

Es werden sich danach zwar nicht mehr Betriebe gegenüberstehen, die wegen unverschuldeter unterschiedlicher Beschäftigungsverhältnisse wettbewerbsungleich sind. Die Nachfrage wird aber weiterhin starr sein. Im Zusammenhang mit der Stilllegungsaktion wird die Zahl der Betriebe abnehmen und so der Markt noch unvollkommener werden, als er jetzt schon ist.

Unter diesen Umständen ist es sehr fraglich, ob die freie Preisbildung die Marktverhältnisse zufriedenstellend steuern kann. Es besteht einerseits die Gefahr, daß die Betriebe nach vollzogener Anpassung die starre Nachfrage und die Unvollkommenheit des Marktes dazu nützen, ihre während der Anpassungsperiode und der vorangehenden Krise erlittenen Verluste bzw. entgangenen Gewinne durch entsprechende Preispolitik auszugleichen. Andererseits droht der Wettbewerb aus den selben Gründen zu entarten und der Konzentrationsprozeß erneut ins Rollen zu kommen.

Sollten diese Befürchtungen eintreffen, dann wird eine staatliche Regelung des Marktes unumgänglich sein. Miksch¹⁾ verlangt in solchen Fällen, daß die Marktverfassung der Marktform angepaßt wird und daß die freie Konkurrenz in die gebundene Konkurrenz übergeführt wird.

Miksch will diese unvollkommenen Märkte dadurch ordnen, daß er die Betriebe zu einer Preissetzung zwingt, die der bei vollkommener Konkurrenz entspricht. Dies kann im Rahmen eines Zwangskartells oder durch direkten Eingriff des Staates erfolgen.

1) L.Miksch, a.a.O., Seite 34 und 35

Mit dieser Preissetzung will Miksch einmal Verlustverkäufe, die auf die Eroberung des Marktes abzielen, zum anderen eine monopolistische Überforderung der Kunden verhindern.

Zu dieser, der vollkommenen Konkurrenz entsprechenden Preissetzung will Miksch ¹⁾ dadurch gelangen, daß er einen Preis auf Basis der Durchschnittskosten optimal beschäftigter Betriebe ermittelt und für alle Betriebe verbindlich erklärt. Ein solcher Durchschnittskostenpreis ähnelt in der Tat dem Preis bei vollkommener Konkurrenz. Auch dieser entspricht irgendeinem Kostendurchschnitt. Ist doch der Preis bei vollkommener Konkurrenz gleich den Grenzkosten des letzten zur Deckung der Nachfrage notwendigen Betriebes. Dieser Grenzkostenpreis deckt nicht die Durchschnittskosten aller Betriebe, sondern nur die eines Teiles, nämlich des leistungsfähigeren Teiles der Betriebe.

Ebenso wie der Konkurrenzpreis zwingt auch dieser Kostendurchschnittspreis die Betriebe zur Leistungssteigerung und bewirkt so fallende Kosten, die wiederum zur Preissenkung führen.

Um den leistungsfähigen Betrieben ebenso wie bei vollkommener Konkurrenz die Möglichkeit zu geben, durch kostenmäßig gerechtfertigte Preissenkung einen größeren Teil der Nachfrage an sich zu ziehen, will Miksch es den Betrieben erlauben, den festgesetzten Preis dann zu unterschreiten, wenn sie nachweisen, daß ihre Kostenlage dies erlaubt ²⁾.

Diese von Miksch vorgeschlagene Preisregelung könnte den Markt steuern und unliebsame Preisbildung verhindern. Um den besonderen Verhältnissen der Müh-

1) L. Miksch, a.a.O., Seite 194 ff.

2) L. Miksch, a.a.O., Seite 130

lenwirtschaft gerecht zu werden, müßte sie aber in einer Richtung weiter ausgebaut werden.

Die oben gezeigte Regelung kann nämlich nicht ganz verhindern, daß Betriebe unlauteren Wettbewerb durch Unterkostenverkäufe betreiben. Sie dürfen zwar den festgesetzten Preis nicht unterschreiten, wenn dies kostenmäßig nicht gerechtfertigt ist. Sie werden aber dadurch nicht davon abgehalten, in der Weise Wettbewerb zu treiben, daß sie im Vertrieb höhere Kosten in Kauf nehmen. Hierbei sei zum Beispiel an die Möglichkeit gedacht, den Umsatz dadurch zu steigern, daß man die Vertriebstätigkeit auch noch auf weit entfernt gelegene Gebiete ausweitet. Dieses Verhalten der Betriebe bewirkt aber dasselbe wie eine Preissenkung, die wegen der Kostenlage nicht gestattet ist.

Bei Miksch tritt dieses Problem deshalb nicht auf, weil in seinem Beispiel Vertriebskosten keine Rolle spielen.

Diese Möglichkeit, unlauteren Wettbewerb zu treiben, kann man aber sicherlich durch geeignete Maßnahmen unterbinden. Man könnte zum Beispiel an eine Regelung denken, bei der die Betriebe dann, wenn sie ein bestimmtes Absatzgebiet verlassen, nachweisen müssen, daß dies kostenmäßig gerechtfertigt ist.

Darin wäre eine Ergänzung der von Miksch vorgeschlagenen Nachweispflicht dergestalt zu sehen, daß nicht die Höhe des Preises ab Mühle, sondern derjenige frei Haus des jeweiligen Kunden zu rechtfertigen ist.

D. Zusammenfassung

In diesem letzten Abschnitt der Arbeit wurde die Problematik der Lösungsmöglichkeiten der Mühlenkrise aufgezeigt. Es wurde auch versucht, die Tauglichkeit dieser Möglichkeiten zu bewerten und eine gangbare Lösung anzudeuten. Es konnte und sollte kein fertiges Programm, keine Patentlösung gegeben werden, vielmehr sollten nur die Probleme einiger möglicher Lösungen aufgezeigt und ein Beitrag zu deren Diskussion geliefert werden. Denn für wirtschaftliche Probleme gibt es meist keine Patentlösungen: "man muß sich immer mit dem Erreichbaren begnügen" ¹⁾. Nur durch Zusammenarbeit aller Beteiligten kann eine Lösung gefunden werden, die volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen gleichermaßen gerecht wird. Dabei ist immer zu beachten, daß auf die Dauer für die Betriebe nur eine Lösung von Wert sein kann, die volkswirtschaftlich richtig ist, und umgekehrt nur eine Lösung volkswirtschaftlich richtig sein kann, welche zur Gesundung der Betriebe führt; denn nur aus leistungsfähigen Betrieben kann eine leistungsfähige Volkswirtschaft zusammengesetzt sein.

1) Lutz, F., a.a.O., Seite 35

ABKÜRZUNGEN

ADH	Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen
BGBI.	Bundesgesetzblatt
DMZ	Deutsche Müllerzeitung
G	Großbetriebe, Betriebe mit mehr als 80 Tonnen Vermahlungsleistung je Tag
GM.	Größere Mittelbetriebe, Betriebe mit 30 bis 80 Tonnen Vermahlungsleistung je Tag
M	Mittelbetriebe, Betriebe mit weniger als 30 Tonnen Vermahlungsleistung je Tag

LITERATURHINWEISE

- Baumgartner: "Lehr- und Handbuch für Müllerei und Mühlenbau", Dachau 1931
- Büntig, H.: "Der handwerkliche Sektor des Mühlen-gewerbes", Diss., München 1941
- Fischer, J.: "Das pfälzische Mühlengewerbe", Diss., Leipzig 1934
- Fromm, M.: "Das Mühlengewerbe in Baden und der Rheinpfalz", Diss., Karlsruhe 1907
- Glauner, W.: "Die historische Entwicklung der Müllerei", München-Berlin 1939
- Hicks, J.R.: "Value and Capital", Oxford 1939
- Kaiser, H.: "Die Ordnung der Getreidewirtschaft", Leipzig 1934
- Klug, O.: "Das Wesen der Kartell-, Konzern- und Trustbewegung", Jena 1930
"Der Streit um die Kartelle und Konzerne", Frankfurt 1953
- Lange, O.: "Price flexibility and employment", Chikago 1949
- Liefmann, R.: "Kartelle, Konzerne und Trusts", Stuttgart 1927
- Lütge, F.: "Deutsche Sozial- und Wirtschafts-geschichte", Heidelberg 1952
- Miksch, L.: "Wettbewerb als Aufgabe", Godesberg 1947
- Oehler, W.: "Die Wandlung des funktionellen Leistungsbildes des Handwerks unter besonderer Berücksichtigung des Technisierungsprozesses", herausge-gaben vom Handwerkstechnischen In-stitut an der Technischen Hochschule Hannover, Hannover 1954

- RöBle, K.: "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre",
München 1951
"Betriebswirtschaftslehre des Handwerks",
Wiesbaden 1952
"Handwerkswirtschaftliche Reihe" Nr.1:
"Rationalisierung tut Not", Bad Wöris-
hofen 1949
"Handwerkswirtschaftliche Reihe" Nr.9:
"Fragen zur finanziellen Führung hand-
werklicher Betriebswirtschaften",
München 1952
- Sacher, R.: "Handbuch des Müllers und Mühlenbauers",
Leipzig 1922
- Schlüter, H.: "50 Jahre im Dienste der deutschen
Müllerei (1867 - 1917)", Berlin 1920
- Stackelberg, H.: "Grundlagen der theoretischen Volks-
wirtschaftslehre", Bern 1948
- Tyszka: "Mühlenmonopol oder freie Konkurrenz?",
Hamburg
- Wiegand, H.: "Technisches Handbuch für Müller und
Mühlenbauer", Nürnberg 1949
- Ziehold, W.: "Die sächsische Mühlenindustrie unter
besonderer Berücksichtigung der ge-
werblichen Betriebszählung vom
16.Juni 1925", Diss., Leipzig 1930
"Leitfaden für Müller", Bd. II "Die Walzenstühle"
Bd.III "Die Sichter"
Verlag Süddeutsche Müllerzeitung, Landshut 1921

Aufsätze:

- Andreae, W.: "Die Kartelle als Ordnungsfaktor",
in "Finanzarchiv", NF 13 1951/52
- Baader, A.: "Die wirtschaftliche und technische
Entwicklung der deutschen Mühlen-
industrie", in Schlüter, H.: "50 Jah-
re im Dienste der deutschen Müllerei",
Berlin 1920, Seite 531 ff
- Berg, F.: "Präsident Berg antwortet Prof. Erhard",
in "Wirtschaft und Wettbewerb", WW
Jhg. 1952, Heft 13
- Dörner, W.: "Die Entwicklung des Mehl- und Brot-
verbrauches in den letzten Jahren",
in "Der Bayerische Bäckermeister",
Jhg. 11, Nr. 34
- Erhard, L.: "Die Wirtschaftskraft nicht über-
fordern! "Aktive Lohnpolitik" zer-
stört den Mittelstand", in "Handels-
blatt", Jhg. 1956, Nr. 151 v. 21.12.56
- Heuss, E.: "Das Problem der unvollkommenen
Konkurrenz", in "Ordo", Bd. VII,
Düsseldorf-München 1956
- Holzmann, E.: "Überkapazität und Mühlenkrise", in
"Deutsche Müllerzeitung", Jhg. 1954,
Nr. 10
- Isay, R.: "Der Deutsche Kartellgesetzentwurf",
in "Wirtschaft und Wettbewerb",
WW Jhg. 1952, Heft 5
- Lutz, F.: "Bemerkungen zum Monopolproblem",
in "Ordo", Bd. VII, Düsseldorf-München 1956
- Machlup, F.: "Volkswirtschaftliche Scheinverluste
beim Zustrom neuer Wettbewerber",
in "Ordo", Bd. V, München-Düsseldorf 1953

- Müller, G.: "Was ist auf dem Brotgetreidemarkt los?", in "Deutsche Müllerzeitung", Jhg. 1956, Heft 5
- Petrik, J.: "Marktbeherrschende Unternehmen", in "Wirtschaft und Wettbewerb", WW Jhg. 1952, Heft 4
- Pienning: "Deutsche Mühlenwirtschaft unter Ausnahmegesetzen?", in "Deutsche Müllerzeitung", Jhg. 1950, Nr.24
- Pohle: "Entwurf eines Mühlengesetzes", in "Deutsche Müllerzeitung", Jhg.1956, Nr.5
- Weiß, F.: "Mühlenkrise und Landwirtschaft", in "Deutsche Müllerzeitung", Jhg. 1953, Nr.24

Handwörterbücher:

- Bott, K.: "Handwörterbuch des Kaufmanns", Hamburg-Berlin 1925

Verbandsveröffentlichungen:

- "Rundschreiben der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen", Bonn, den 30.1.1954
- "Jahresbericht der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen 1953", Bonn, März 1954

Betriebsvergleiche und Statistiken:

"Bericht über die Ergebnisse des Betriebsvergleiches der Handelsmühlen in den Abrechnungsperioden 1952/53 - 1953 - 1953/54", Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München, Januar 1955

"Bericht über die Ergebnisse des Betriebsvergleiches der Handelsmühlen in den Abrechnungsperioden 1953/54 - 1954 - 1954/55", Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München, Januar 1956

"Betriebswirtschaftliche Untersuchung des Deutschen Müllerbundes", Sonderdruck des Verlages "Deutsche Müllerzeitung", München 1954

"Erläuterungen und Richtlinien zum Betriebsabrechnungsbogen für Getreidemühlen vom 4. Januar 1954", zusammengestellt von der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen

"Die Mühlenwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland in Zahlen", Verlag "Deutsche Müllerzeitung", München 1954

"Übersicht über die Entwicklung der Vermahlungsmenge", zusammengestellt von der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Handelsmühlen, München, den 21.12.1955

Zeitungen und Zeitschriften:

Deutsche Müllerzeitung

Deutsche Zeitung

Der Bayerische Bäckermeister

Der Ernährungsdienst

Die Mühle

L E B E N S L A U F

Ich, Karl Lochbihler, wurde am 16. Februar 1931 als Sohn des Bäckermeisters Karl Lochbihler und seiner Ehefrau Anni, geb. Hofer, in Füssen im Allgäu geboren.

1937 trat ich in die Volksschule Füssen ein. Von 1941 an war ich Schüler der Oberrealschule Füssen. 1949 trat ich an die Oberrealschule Hohenschwangau über, an der ich 1950 die Reifeprüfung ablegte.

Mit Genehmigung der Handwerkskammer Augsburg erlernte ich während meiner Schulzeit das Bäckerhandwerk und unterzog mich 1950 mit Erfolg der Gesellenprüfung.

Seit dem Wintersemester 1950 bin ich Studierender an der Staatswirtschaftlichen Fakultät der Universität München. Im Wintersemester 1953/54 bestand ich dort die Diplomprüfung für Diplomkaufleute. Im Mai 1954 wurde ich von Herrn Prof. Dr. Karl Rößle als Doktorand angenommen.

Im Herbst 1955 legte ich vor der Oberfinanzdirektion München die Prüfung für Helfer in Steuersachen ab.

Im Frühjahr 1957 bestand ich vor der Handwerkskammer Augsburg die Meisterprüfung für das Bäckerhandwerk.

Ebenfalls im Frühjahr 1957 trat ich bei einem Wirtschaftsprüfer in München eine Stelle als Revisionsassistent an.

Füssen, den 1. November 1957

